“Lokale geldsystemen kunnen een belangrijke rol spelen bij het ondersteunen van de lokale gemeenschap. De auteurs laten zien hoe zulke systemen, als zij professioneel worden vormgegeven, ook de lokale economie kunnen versterken. Dit boek beschrijft hoe oude goede ideeën met nieuwe technologie kunnen worden versterkt. Het is verplichte kost voor iedereen die de lokale gemeenschap een warm hart toedraagt.”

Wim Boonstra
Topeconoom bij de Rabobank, doceert monetaire politiek aan de VU

“Social Trade Organisation (STRO): Gefeliciteerd met deze mooie publicatie! In dit boek legt STRO helder en praktisch uit wat op gemeentelijk niveau mogelijk is, juist in deze economisch zo onzekere tijden…”

Rens van Tilburg
Directeur SFL aan de UU

“[…] STRO bouwt zo aan een lokaal alternatief voor de steeds dominanter wordende financiële markten, met de nadruk op circulaire economie met veel plaats voor een sterke ontwikkeling van het lokale kleinbedrijf.”

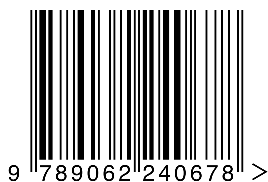
Prof. Dr. Herman Wijffels

“[…] Gemeenten kunnen daar het verschil in maken als ze echt serieus lokaal gaan inkopen en daar andere partijen bij betrekken. Gezamenlijk hebben ze een inkoopportefeuille van miljarden euro’s. Dat die allemaal neerslaan in lokale gemeenschappen klinkt als een utopie, maar in dit boek leest u simpelweg hoe we dit mogelijk kunnen maken.”

Barbara Kathmann
Haalde als wethouder *de Booster* naar Rotterdam

STRO
SOCIAL TRADE ORGANISATION
www.socialtrade.nl


Uitgeverij Jan van Arkel



Henk van Arkel/team STRO

DE KOOP LOKAAL BOOSTER




Samen handelen voor een sterk MKB

DE KOOP LOKAAL BOOSTER

Henk van Arkel / team STRO



STRO
SOCIAL TRADE ORGANISATION

De Koop-Lokaal-Booster

isbn 978 90 6224 067 8

Vormgeving: Karel Oosting

Uitgeverij Jan van Arkel
Grifthoek 151, 3514 JK Utrecht
www.4eco.nl
www.janvanarkel.nl

Social Trade Organisation STRO
Oudegracht 42, 3511 AR Utrecht
tel 030 2314314
info@socialtrade.nl
www.socialtrade.nl



Henk van Arkel / team STRO

DE KOOP LOKAAL BOOSTER

Samen handelen voor een sterk MKB

Social Trade Organisation STRO
Uitgeverij Jan van Arkel

Social Trade Organisation, afgekort STRO, is een ngo die al sinds 1970 actief is op het gebied van economie, armoedebestrijding en milieu.

Een donatie van u helpt om het circulaire geld in Nederland van de grond te tillen. Maak deze donatie over naar NL97 TRIO 0784 9116 22 t.n.v. Stichting STRO o.v.v. "donatie"

STRO is een ANBI-stichting. Daardoor is uw gift aftrekbaar van de belasting.

Kijk op pagina 205 voor meer informatie

De Koop-Lokaal-Booster is hét middel om de lokale economie een boost te geven. Met een nieuwe kijk op geld en een flinke portie fintech presenteert dit boek een oplossing om lokale bedrijven te versterken, de stad levendig te houden en ook nog aan duurzaamheid te werken.

De Koop-Lokaal-Booster wordt aanbevolen door o.a. MKB-voorzitters, bankiers en wetenschappers.

Omdat de Booster voor veel gemeentes van belang kan zijn, sturen we dit boek naar de verschillende partijen in de gemeenteraden.

Geef uw exemplaar van het boek door!

"Social Trade Organisation (STRO): Gefeliciteerd met deze mooie publicatie! In dit boek legt STRO helder en praktisch uit wat op gemeentelijk niveau mogelijk is, juist in deze economisch zo onzekere tijden. De coronacrisis trof een wereldeconomie die al onder een ongekende schuldenlast gebukt ging. De eurolanden gaan roerige tijden tegemoet. Reden te meer om lokale ankers te slaan. De Amazonisering van de economie zuigt het leven weg uit de winkelstraat. Alle reden dus om de kansen te benutten die eigen lokaal geld biedt om werk en welvaart in de wijk te houden."

Rens van Tilburg
Econoom en directeur Sustainable Finance Lab aan de Universiteit van Utrecht

Inhoud

Bijlagen

Dankwoord

Aan de vele versies van dit boek die in de loop der jaren gemaakt zijn, werd bijgedragen door heel veel mensen: Agnes Witte, Aniek ter Riet, Annet Stomph, Ariëtta Vreuls, Bastiaan Meinders, Bert van 't Holt, Brita Stubbe, Camille Chautagnat, Catharina de Bruin, Gerben Nap, Gerrit Welle, Guus Peterse, Hans Lamboo, Hans Potters, Hélène Wolf, Hugo van der Zee, Jaap Vink, Jan Prins, Jan Teuwen, Jan-Joost van der Slik, Karel Oosting, Karel van Haaften, Kim Terbrack, Koen de Beer, Laurens Maatman. Marieke van Geldermalsen, Marjolijn Blankestijn, Marlies de Bruin, Mónica Guasca, Nick van Tol, Roder van Arkel, Sander Van Parijs, Steven Rijsdijk, Suzanne Olivier. Teun van Aken, Trudie ten Doeschate, Wally Schokking, Wim Droogers, Yessie Vanden Branden.

“Lokale geldsystemen kunnen een belangrijke rol spelen bij het ondersteunen van de lokale gemeenschap. De auteurs laten zien hoe zulke systemen, als zij professioneel worden vormgegeven, ook de lokale economie kunnen versterken. Dit boek beschrijft hoe oude goede ideeën met nieuwe technologie kunnen worden versterkt. In het diepst van de depressie van de jaren dertig van de vorige eeuw liet het Wonder van Wörgl de wereld zien hoe een lokaal geldstelsel kan helpen om een economie op eigen kracht uit het moeras te trekken. Het geheim van het succes lag in een succesvolle samenwerking tussen overheid, bedrijven, banken en mensen.

Nu het einde van de coronacrisis opdoemt, speelt boven alles de vraag hoe de kleinere lokale ondernemers de weg omhoog weer kunnen vinden. Dit boek laat verder zien hoe lokale geldsystemen daarbij een belangrijke rol kunnen spelen. De auteurs beschrijven hoe oude succesvolle ideeën met nieuwe technologie ook in de economie van de 21e eeuw kunnen werken. Al met al verplichte kost voor iedereen die de lokale gemeenschap een warm hart toedraagt.”

Wim Boonstra
Speciaal adviseur Rabobank, Bijzonder Hoogleraar Economische en Monetaire Politiek aan de VU, Voorzitter van de Monetaire Commissie van de European League for Economic Cooperation (ELEC)

"Ons MKB is niet alleen de banenmotor van Nederland. Ons MKB is ook cruciaal voor de leefbaarheid van onze steden, buurten en dorpen en onmisbaar voor de verduurzaming van productie en consumptie. Iedereen die dat nog niet wist, is daar gelukkig tijdens Corona achter gekomen. De lokale ondernemer ging eindelijk op het schild. Dat vasthouden is cruciaal voor snel en veerkrachtig crisisherstel. Gemeenten kunnen daar het verschil in maken als ze echt serieus lokaal gaan inkopen en daar andere partijen bij betrekken. Gezamenlijk hebben ze een inkoopportefeuille van miljarden euro's. Dat die allemaal neerslaan in lokale gemeenschappen klinkt als een utopie, maar in dit boek leest u simpelweg hoe we dit mogelijk kunnen maken."

Barbara Kathmann
Tweede Kamerlid PvdA, tot 2021 de wethouder economie die in Rotterdam de voorbereiding voor het gebruik van de Booster *oppakte*

Voorwoord

Er is op dit moment meer dan ooit aanleiding om te bouwen aan veerkrachtige en duurzame lokale economieën. Dit boek vertelt hoe de Koop-Lokaal-Booster daaraan kan bijdragen middels het versterken van het lokale MKB.

Ik hoop dat het u inspireert om in uw eigen gemeenschap deel te worden van de coalitie van kleinbedrijf, politiek en burgers, die samen nodig zijn om de Koop-Lokaal-Booster voor uw gemeenschap bereikbaar te maken.

Henk van Arkel



Czaar Peterstraat, Amsterdam,
april 2020

Hoofdstuk 1

Lokaal kleinbedrijf beter af met de Koop-Lokaal-Booster

Koopkracht effectiever gebruiken voor lokale bedrijven

Er is een serieus risico dat als nasleep van de lockdown veel MKB-bedrijven uit de gemeente of regio zullen verdwijnen. Maar dankzij een creatieve en vernieuwende aanpak met een koop-lokaal-munt kunnen we ook lokale bedrijven een kans geven op een betere toekomst. Dat geeft de lokale economie meer veerkracht en draagt bij aan de transitie naar een duurzamer economie.

Dit boek laat zien hoeveel verschil het voor kleine bedrijven maakt, wáár en hóe de lokale overheid inkoopt. Ook andere instellingen die het publieke belang dienen, kunnen door lokaal te kopen veel invloed uitoefenen.

Het lokaal kopen kan extra impact krijgen dankzij de samenwerking van lokale overheden, instellingen en ondernemers. Die openen in deze opzet een speciale bankrekening, bestemd voor het versterken van de lokale handel. Dat is een tool om de aanwezige koopkracht lokaal effectiever te maken.

Als geld een gemeenschap binnenkomt, verzorgt het gewoonlijk hooguit één of twee lokale transacties. Daarna verdwijnt het alweer uit de gemeenschap. Dankzij het lokale betaalnetwerk wordt het geld wel vier keer of nog vaker verdiend en weer uitge-



De door STRO gebouwde Cyclos betaalsoftware werd door de internationale betaalindustrie ETA (Electronic Transaction Association) en de Gates foundation gekozen als e-pay innovation award winner 2014.

geven voordat het uit de gemeenschap verdwijnt. Hetzelfde geld, maar het stimuleert de lokale productie en consumptie wel een stuk beter.

In het op een na laatste hoofdstuk bekijken we ook nog hoe de lokale rekeningen een nieuw soort krediet voor het lokale MKB mogelijk maken.

Steeds meer overheden en ondernemersorganisaties begrijpen het belang van de lokale economie en propageren *Koop Lokaal*. Dat is een goede eerste stap. Het is dan nog maar een klein stapje verder om ervoor te zorgen dat die lokale uitgaven meer gaan doen voor de lokale economie. Dat het geld inderdaad vier keer verdiend en besteed wordt in plaats van twee keer.

Hoe dat werkt? Door de lokale aankopen te betalen naar een lokale betaalrekening. De voorwaarden van die rekeningen zorgen er dan voor dat dat geld, die koopkracht, intensiever voor lokale ondernemers gaat werken voordat het uit de gemeenschap verdwijnt. We spreken daarom over de *Koop-Lokaal-Booster*.

Deze innovatieve aanpak om de lokale economie te ondersteunen maakt gebruik van *Cyclos betaalsoftware*.[1] Dit softwareprogramma is ontwikkeld door de Social TRade Organisation (STRO).[2] STRO is de Nederlandse stichting waarvoor ik werk. Ik ben nauw betrokken bij het Research & Development-programma dat aan de basis lag van de innovaties die in Cyclos ingebouwd zijn. De voorlopers van deze innovaties werden door internationale experts al in 2014 herkend, toen Cyclos gekozen werd tot de meest innovatieve betaalsoftware wereldwijd.[3]

---

1 https://www.cyclos.org/
2 https://www.socialtrade.nl/
3 https://www.electran.org/e-pay_innovation_awards/

Voor de Europese Commissie was dat reden om STRO te steunen, zodat STRO met voorbeelden een start kon maken.[4] Daarbij werd onder andere op Sardinië de software op grote schaal getest. En met succes! Zo biedt Cyclos nu de kans om de Koop-Lokaal-Booster te realiseren, waarbij de lokale bestedingen van de overheid en de publieke instellingen tot een extra stijging van de omzet van het lokale kleinbedrijf leiden.

Inmiddels hebben vijf Europese steden en regio's, met samen meer dan 10 miljoen inwoners aangegeven de Koop-Lokaal-Booster te willen gaan gebruiken om na de coronacrisis het lokale MKB te steunen. U leest meer over dit *Impact-Multiplier-consortium*[5] in hoofdstuk 6.

Waarom lokale bedrijven het steeds moeilijker krijgen

De Booster komt precies op het goede moment beschikbaar, want de lockdown heeft de bestaande tegenstellingen in de economie versterkt. Daarbij blijft er steeds minder plaats over voor het lokale kleinbedrijf. We gaan daar even wat op in. Het valt direct op dat de lokale bedrijven steeds meer moeten concurreren met webshops. Sommigen daarvan werken op globale schaal en zien daardoor kans veel minder belastingen te betalen dan het lokale kleinbedrijf. Ook hebben ze vaak een goedkopere financiering. Ondertussen blijft de samenleving met kale winkelstraten en minder belastinginkomsten zitten. Na corona zullen veel kleine bedrijven daardoor al met 2-0 achterstaan. Het terugveroveren van de positie van voor de *lockdown* gaat veel winkels meer geld kosten dan wat er nog over is.

4 https://cordis.europa.eu/project/id/621052
5 https://territories4resilience.eu

Deze ontwikkelingen vinden plaats tegen de achtergrond van een wereldeconomie met veel instabiliteit: handelsoorlogen, de Brexit en de concentratie van rijkdom bijvoorbeeld. Daar bovenop komt dat het meeste geld gebruikt wordt om te speculeren, waardoor er te weinig geld overblijft om de lokale economie goed te organiseren.

Met een rente die al op nul staat, weten centrale banken niet meer hoe de economie te stimuleren. Dat kan een probleem worden als de eerste opleving na de lockdown is weggeëbd, als de extase van de 'bevrijding' voorbij is. De beroemde econoom Keynes waarschuwde al dat vanwege de deflatie die bij zo'n lage rentestand hoort, mensen en bedrijven liever op hun geld gaan zitten dan het uit te geven.[6] Als dat gebeurt, ontstaat een rampzalige situatie. Minder bestedingen betekenen minder verkopen waardoor steeds meer bedrijven moeten stoppen.

De gevolgen van de lockdown verschillen erg per branche. Sommige bedrijven hebben geprofiteerd en andere hebben een enorme klap gekregen. Voor bijvoorbeeld de horeca, reclame, kunst en cultuur en sport en recreatie heeft de coronacrisis heel veel meer gevolgen dan die van de crisis in 2008.

Ronald van Tol, schrijver van het boek *Levende Cijfers*, zegt hierover in een nota over Koop Lokaal in Rotterdam:

Gaan we dieper in op de ontwikkeling van ondernemingen bij een schok als deze, dan zien we de aard van de problematiek bij herstart. De lockdown bracht een dramatische teruggang in omzet voor veel sectoren. Hierdoor werd de winst negatief beïnvloed en ondanks de steunmaatregelen nam het eigen vermogen in veel gevallen af. Doordat de crisis zo lang heeft aangehouden, ontstaan er steeds meer

6 John Maynard Keynes. *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936)

problemen met het betalen van de personeelskosten en vaste lasten. Hiervoor is het opgebouwde eigen vermogen gebruikt, waardoor de solvabiliteit maand na maand afnam.

De bezorgende winkels zijn over het algemeen de internetbedrijven die het voor elkaar krijgen met hun producten op pagina 1 te komen van Google en andere zoekmachines. Dit zijn winkels die niet in de eigen plaats zijn gevestigd. Zo wordt de koopkracht versneld weggetrokken uit de lokale economie en in een aantal gevallen zelfs uit het land. Dit draagt bij aan de toename van de scheve verdeling van de vermogens, die dus niet lokaal beschikbaar meer zijn voor de economie. Als voorbeeld: Bol.com groeide in omzet in de coronamaanden met 30%[7] *naar € 2,8 miljard en Amazon met 38% tot $ 386 miljard in 2020.*[8] *Ter vergelijking: dit is bijna 50% van het bbp van Nederland.*

Er is een overloop van klanten naar deze bezorgbedrijven, een ontwikkeling die nu kan worden afgelezen aan hun omzetstijging, maar pas straks, wanneer de winkels weer open mogen, aan de omzetdaling van de winkelbedrijven. Van de consumenten is 86% voornemens om de dagelijkse boodschappen online te blijven doen.[9]

De veerkracht van de lokale economie neemt al langer af

Al voor corona was het voor veel gemeenschappen belangrijk om de Koop-Lokaal-Booster te gaan gebruiken. Er is namelijk al langer een trend dat er steeds minder lokale producten en diensten worden gekocht. Daardoor is de economie van elke Nederlandse gemeente sterk afhankelijk geworden van ontwikkelingen

7 NOS, 12 februari 2021, https://nos.nl/artikel/2322671-omzet-bol-com-groeit-met-30-procent-amazon-wordt-niet-gevreesd.html
8 Forbes.com, 2 februari 2021, https://www.forbes.com/sites/shelleykohan/2021/02/02/amazons-net-profit-soars-84-with-sales-hitting-386-billion/
9 Global Consumer Insights Survey 2020, PwC, https://www.pwc.com/gx/en/consumer-markets/consumer-insights-survey/2020/pwc-consumer-insights-survey-2020.pdf

op wereldschaal. Ontwikkelingen waar we geen enkele greep op hebben. Onder het motto van efficiëntie is daarbij geaccepteerd dat de lokale economische veerkracht is afgenomen en de sociale structuur kwetsbaarder is geworden. Tijdens de coronacrisis hebben we moeten ervaren hoe efficiëntie en veerkracht elkaar bijten. De ziekenhuizen werden jarenlang steeds efficiënter gerund. De IC's werden daardoor ingekrompen tot een minimale capaciteit. Dat was op de korte termijn en gezien vanuit het ziekenhuis efficiënt, maar leidde uiteindelijk tot een strenge lockdown die de gemeenschap oneindig veel geld kostte.

Precies zo lijkt het ondergeschikt maken van de lokale economie aan de wereldeconomie efficiënt, maar ook hier kan deze efficiëntie omslaan in een 'goedkoop is duurkoop'.

Met het afnemen van de veerkracht van veel lokale economieën groeien ook de verschillen in welvaart. Het Internationaal Monetair Fonds (IMF) luidde al voor de coronacrisis hierover de noodklok in haar *World Economic Outlook* van april 2019.[10] Daarin spreekt het IMF zelfs van marktfalen, omdat er op veel plekken te weinig geld is voor lokale ondernemers om überhaupt voldoende te kunnen verdienen. Geld dat in economisch zwakke wijken, steden of regio's binnenkomt gaat daar (te) snel weer uit, zodat lokale ondernemers steeds minder verkopen. Dat holt de lokale economie uit en brengt ook de sociale samenhang van de gemeenschap in gevaar.

Het slimmer inzetten van publieke gelden kan tegenwicht bieden. Het publieke lange termijn belang mag, nee móet daarbij volop meegewogen worden. Doordat in de loop van de tijd heel veel, zo niet bijna al het geld in omloop wel op enig moment door

10 World Economic Outlook, April 2019, Growth Slowdown, Precarious Recovery, https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019

de handen van de overheid en de publieke instellingen gaat, kan veel geld een sociaal karakter meegegeven worden. Volksvertegenwoordigers zien dat en pleiten ervoor dat de lokale overheid bij haar inkopen niet alleen naar de laagste prijs zoekt, maar ook denkt aan de lange termijn en sociale effecten op de gemeenschap en daarom meer lokaal inkoopt.

De Koop-Lokaal-Booster

De neerwaartse trend van vóór corona en de hierboven beschreven effecten van de lockdown kunnen veel gemeenschappen met een slechte economische situatie opzadelen met gevolgen voor werkgelegenheid, sociale cohesie en duurzaamheid. Alle reden dus om te onderzoeken wat de Koop-Lokaal-Booster kan doen voor die gemeentes.

De Booster is gebaseerd op lokale samenwerking en versterkt die op haar beurt ook weer. Het start met het openen van lokale betaalrekeningen door overheid, bedrijven en burgers. Verderop in het boek zien we hoe rekeningen regels meegegeven kunnen worden waardoor het geld daarop bouwt aan een gezonde, duurzame en levendige gemeenschap. Die regels zorgen er namelijk voor dat geld langer en ook intensiever lokaal gebruikt wordt: hetzelfde geld wordt binnen dat netwerk van lokale rekeninghouders vaker dan gewoonlijk besteed en verdiend.

Het geld – de koopkracht – blijft door die regels bijvoorbeeld een jaar beschikbaar binnen het netwerk van lokale rekeningen, voordat er euro's naar een gewone rekening courant overgemaakt kunnen worden. Dat zorgt ervoor dat het geld de lokale economie optimaler organiseert. Het levert extra omzet op en geeft het lokale bedrijfsleven meer kans zich te herstellen. Daarbij komt het economisch zwaartepunt weer iets terug naar de lokale economie, waardoor die duurzamer wordt en beter bestand tegen crises.



Veel geld dat een gemeenschap binnenkomt wordt direct, of na één keer, weer buiten de gemeenschap uitgegeven.



Dankzij de Koop-Lokaal-Booster gaat de koopkracht in de vorm van lokale euro's vaker lokaal rond voordat ze als gewone euro's buiten de gemeenschap uitgegeven worden.
Die extra circulatie betekent dat bedrijven extra verkopen doen, extra inkomen voor hen en hun medewerkers genereren: hetzelfde geld geeft zo meer bedrijven de kans te verdienen en uit te geven.

Als overheden gaan kiezen waar en hoe het budget besteed gaat worden, kunnen ze met de Booster ook het langetermijnbelang van de gemeenschap zwaarder laten meewegen. Andere publieke instellingen zoals de politie, het ziekenhuis en het buurtwerk, kunnen uiteraard ook meedoen. Samen vormen hun uitgaven een groot bedrag. Er is dus heel wat te verdienen. Dit maakt het voor lokale bedrijven bijzonder aantrekkelijk om ook zo'n lokale rekening te openen en te kunnen verdienen aan het geld dat tussen die rekeningen in omloop is.

Het netwerk van lokale bedrijven dat nodig is voor de Booster maakt ook een basiskrediet mogelijk, waardoor al vanaf de start van het lokale netwerk de meeste bedrijven direct aankopen kunnen doen. Wanneer voldoende bedrijven meedoen, worden ook grotere kredieten mogelijk en al dat kredietgeld gaat dan lokaal circuleren en hierbij de lokale productie, handel en consumptie ondersteunen.

Ook de omgeving heeft baat bij een bloeiende lokale economie

Intuïtief zou je denken dat als een lokale overheid ervoor kiest om meer lokaal in te kopen, dat dit ten koste gaat van andere regio's. Ik moet dat tegenspreken: lokaal inkopen heeft dat effect niet. In het grotere plaatje tussen de regio's verandert er namelijk niets. Hoe zit dat?

Geld komt altijd al de regio binnen, om dan na verloop van tijd buiten het gebied uitgegeven te worden. Dat blijft zo. Waar het om gaat is wat er in die tussentijd gebeurt. Het lokaal betalen maakt dan dat het geld in die tijd effectiever gebruikt wordt. Er treedt slechts een eenmalige vertraging in de relatie met andere regio's en het buitenland op, terwijl er voor de lokale bedrijven wel veel verandert: het lokaal uitgegeven geld wordt namelijk vaker verdiend en weer uitgegeven. Voorwaarde is wel dat het lokale

gebruik van het aanwezige geld meer aan- en verkopen mogelijk maakt, vóórdat het vertrekt. Juist dan neemt de welvaart lokaal toe. Elke gemeenschap die welvarend wordt kan ook meer bijdragen aan de wereld, onder andere door meer aan de belastingen bij te dragen. Dat is uiteindelijk ook voor naburige gemeentes van belang.

Koop-Lokaal-Booster versterkt ook de transitie

Het versterken van de lokale economie heeft ook effect op de duurzaamheid van de economie. Dat effect komt doordat het geld gedurende een periode alleen lokaal besteed kan worden. Hierdoor krijgen lokale bedrijven en starters betere kansen om lokale producten en diensten te leveren. Die extra productie moet dan wel gemaakt worden met lokale middelen, want er zijn geen euro's om extra import mee te betalen. Zo stimuleert het circulaire geld innovaties, ontwikkeld door lokale producenten, handelaren en sociale ondernemers waarbij geen extra grondstoffen van buiten aangekocht hoeven te worden. Dat zal vaak extra dienstverlening zijn, maar er zal ook vaker sprake zijn van reparatie, hergebruik en recycling

Wat kunt u verder in dit boek verwachten?

U leest straks eerst twee inspirerende **praktijkvoorbeelden**. Het eerste vertelt hoe lokaal kopen aangepakt wordt in de Engelse stad Preston. Het volgende hoofdstuk geeft een voorbeeld van hoe het **effect** van lokaal inkopen nog extra vergroot kan worden.

Dan zoomen we in hoofdstuk 4 even uit en kijken we naar de **economische mechanismes** die het lokaal inkopen met hulp van een lokale munt zo effectief maakt.

Daarna bekijken we de **techniek** achter de moderne Koop-Lokaal-Booster. Daarbij maakt u kennis met de tijdteller, een tech-



Eetkamerstoelen van gerecycled polypropyleen zijn weer te recyclen tot hetzelfde product. Gemaakt door GP Groot BV, deelnemer aan het circulair geldnetwerk *de Vix* uit Alkmaar. Lokale productie impliceert ook minder transport en meer nadruk op diensten door arbeid. Het is een integrale aanpak waarbij ook de sociale cohesie in de regio sterker wordt. Allemaal zaken die ook cruciaal zijn voor de klimaat-transitie.

nologie die lokale euro's de voordelen meegeeft van een blockchain-toepassing, doordat die teller garandeert dat de binnenkomende euro's daadwerkelijk een jaar lokaal circuleren. Maar hoewel de in de Booster gebruikte technologie lijkt op een cryptomunt, is het geld niet geschikt voor speculatie, omdat het lokale geld uiteindelijk gewoon bestaat uit euro's met een nieuwe regelgeving.

Hoofdstuk 6 introduceert de deelnemers van **het consortium** van Europese regio's en steden die de introductie van deze Koop-Lokaal-Booster voorbereiden.

Hoofdstuk 7 beschrijft een innovatie waardoor **krediet** mogelijk wordt zodra de Koop-Lokaal-Booster een community met voldoende deelnemers heeft gecreëerd. Verschillende soorten krediet worden besproken alsmede de opties die deze bieden om extra geld te introduceren voor het organiseren van de lokale economie. Speciale aandacht gaat uit naar de mogelijkheid om krediet te verstrekken aan startende bedrijven en aan innovaties die nodig zijn om de overgang te maken naar een meer duurzame vorm van productie en consumptie.

Het slothoofdstuk geeft een kort **overzicht** van de verschillende aspecten van de Koop-Lokaal-Booster.

De **bijlages** geven meer informatie over:
– Het kosten-baten-plaatje
– FAQ
– Social Trade Krediet

Hoofdstuk 2

Het verhaal van Preston: serieus werk maken van lokaal kopen

In 2018 werd Preston uitgeroepen tot "most improved city in the UK". Hier leest u hoe ze dat voor elkaar hebben gekregen.

Inleiding

Dit hoofdstuk vertelt het verhaal van een stad waar het 'lokaalkopen' serieus werd opgepakt. Aan de hand van ervaringen daar ontdekken we wat er kan gebeuren als de gemeente en lokale instellingen meer in de eigen regio gaan besteden.

Op veel plaatsen zijn er weliswaar koop-lokaalcampagnes, maar een goed gecoördineerde aanpak om daar veel instellingen bij te betrekken is zeldzaam. Daarom is de lokale-aankoopcampagne in het Britse Preston (niet ver van Liverpool) zo belangrijk als voorbeeld. De campagne, *The Community Wealth Building Project*, werd gelanceerd om de economische neergang in de regio na de financiële crisis van 2008 aan te pakken. De gevolgen van de coronacrisis maken deze aanpak weer bijzonder actueel!

De campagne in Preston is geïnspireerd door een soortgelijke campagne in Cleveland, Ohio, waarbij tegelijk werd ingezet op het starten van door medewerkers beheerde coöperaties. Ik kies ervoor om in dit hoofdstuk het Preston-initiatief als voorbeeld te nemen, omdat het zich rechttoe rechtaan richt op lokaal inkopen.



Preston ten tijde van de industriële revolutie in de negentiende eeuw.

Market Square, H.C. Booth, 1851, Harris Museum

De informatie voor dit hoofdstuk is grotendeels afkomstig uit een publicatie van Clifford Singer.[1] Preston deelde haar ervaringen in het kader van URBACT met o.a. Almelo.[2]

Een korte geschiedenis van Preston

Preston is een stad met 140.000 inwoners, gelegen in het noordwesten van Engeland. Het graafschap Lancashire, waartoe Preston behoort, was ooit een bakermat van de Industriële Revolutie, dus je zou denken dat er veel banen zijn. Maar hoewel de industrie in eerste instantie inderdaad voor veel banen zorgde, bleef nauwelijks iets van het geld in de stad achter dat in de gloriejaren van de industrialisatie verdiend was.

Preston had in de jaren vijftig van de 20e eeuw nog best veel industrie, vooral in de elektrotechnische sector, maar daar was in de jaren zeventig niet veel meer van over. Doordat Aziatische producenten de markt domineerden, gingen veel banen in de regio verloren. En hoewel sommige economische activiteiten sindsdien zijn gegroeid, waren armoede en ongelijkheid begin deze eeuw nog steeds een groot probleem.

Toen in 2008 en de daarop volgende jaren de kredietcrisis de wereld op zijn grondvesten deed schudden, werd Preston geconfronteerd met een snelgroeiende werkloosheid, stedelijk verval en verdere de-industrialisatie.

De economische veerkracht in Preston bleek intussen verdwenen. Zowel de economie van de stad als die van het omringende Lancashire County raakte in een ernstige recessie, waarvan veel lokale bedrijven te lijden hadden. In de politiek leidde de economische neergang tot een linkse overwinning bij de lokale verkie-

1 https://thenextsystem.org/the-preston-model
2 https://www.youtube.com/watch?v=GZhybb56Njc

zingen van mei 2011. Maar juist toen Labour daar aan de macht kwam, bezuinigde de nationale overheid zeer fors op de gemeentelijke financiering. Het bedrag dat de stad van de centrale overheid ontving, werd zelfs gehalveerd. De situatie verslechterde nog verder. Doordat de crisis ook leidde tot de ineenstorting van particuliere investeringen werd bijvoorbeeld de bouw van een winkelcentrum van 700 miljoen pond in november 2011 afgeblazen.

De keuze voor een collectieve inspanning om lokaal te kopen

In 2011 vroeg de nieuwe gemeenteraad van Preston aan het kersverse Labourraadslid Matthew Brown om te kijken naar manieren om de lokale economie een impuls te geven. Brown zette zich al jaren in voor sociale rechtvaardigheid. Zo had hij ook kennis gemaakt met het initiatief van de *Evergreen Cooperatives of Cleveland*,[3] waarvan hij zeer onder de indruk was. Dit initiatief werd gesteund door nieuw opgerichte arbeiderscoöperaties, waarbij een aantal grote inkopers in de stad ervoor kozen om hun aankopen bij deze lokale coöperaties te doen.

Deze aanpak was op zijn zachtst gezegd ongebruikelijk. De meeste steden en regio's waren (en zijn) van mening dat het heil van buitenaf moet komen. Ze steken veel geld en energie in het aantrekken van exportgerichte bedrijven of gokken erop dat investeringen van elders met grootschalige projecten ook de lokale economie een impuls zullen geven. Het nieuwe stadsbestuur van Preston koos door de inzet van Brown een andere weg.

Brown nam contact op met het *Center for Local Economic Strategies (CLES)*, een denktank met veel ervaring in samenwerking tussen lokale overheden en andere instellingen die de lokale economie proberen te stimuleren. CLES stelde een Koop-lokaalcampagne voor, het Community Wealth Building Project.[4] De gemeenteraad stemde in en het project werd in 2013 gelanceerd met als doel het stimuleren van de lokale economie.

Centraal stond de oproep aan de belangrijkste instellingen in Preston om bij elke aankoop serieus te onderzoeken of die niet lokaal gedaan zou kunnen worden. Het idee was om te voorkomen dat koopkracht te snel uit de lokale economie zou weglekken. Deze actoren, de zogenaamde ankerinstellingen, waren voornamelijk semipublieke en non-profitorganisaties die in Preston gevestigd zijn: de politie, het ziekenhuis, de scholen en natuurlijk de gemeente zelf.

Het betrekken van de lokale ankerinstellingen bij het project

De eerste fase van het project bestond uit drie aspecten:

1. Het aangaan van een dialoog met die grote lokale instellingen (de ankers die ze op het oog hadden) over waar die hun geld uitgaven; om zo meer kansen te creëren voor lokale bedrijven.
2. Het vinden van manieren om meer aandacht te krijgen voor lokale aanbieders in de inkooppraktijk van deze ankerinstellingen.
3. Verkenning van het vermogen van de lokale economie om vaker goederen en diensten te leveren, om er zo voor te zorgen dat de uitgaven van de instellingen steviger in de gemeenschap zouden worden geïntegreerd.

Zes van deze zogenaamde ankers vonden een manier om samen te werken: Naast Preston ook nog een buurgemeente, een politiebureau, Prestons grootste sociale woningbouwvereniging en twee scholen.

3 http://www.evgoh.com/

4 https://cles.org.uk/

Derek Whyte, assistent-directeur van de Preston-stadsraad: "Om eerlijk te zijn dacht ik dat het moeilijker zou zijn om mensen te overtuigen. Ik denk dat we geholpen zijn door het feit dat al onze instellingen erg betrokken zijn bij de gemeenschap. Ik weet niet of het ook zo makkelijk zou zijn geweest om in een stad als Londen voor elkaar te krijgen wat we hier hebben bereikt."

Het omkeren van een negatieve spiraal

En dan komt het erop aan om de goede bedoelingen om te zetten in gedrag. Stap één was toen onderzoeken en proberen te begrijpen waarom er steeds minder lokaal ingekocht werd:

- Lokale leveranciers zijn meestal kleiner dan grote (inter)nationale leveranciers. Ze kunnen minder in marketing investeren, waardoor ze minder bekend zijn bij de ankerinstellingen.
- De inkopers hebben al gauw de neiging de kwaliteit van het werk van grote bedrijven meer te vertrouwen, juist omdat ze groot zijn. Zonder dat je het je erg bewust bent, denk je dat bekendheid bewijst dat ze over veel kennis en capaciteit beschikken. Of dat ook zo is, valt te bezien.
- Een inkoper speelt op safe door met een groot bedrijf in zee te gaan. Als het dan fout gaat, is het minder pijnlijk voor die inkoper dan wanneer er iets mis gaat bij de levering door een minder bekend klein bedrijf.
- Als er al een relatie bestaat met een afdeling van een groot bedrijf, gaat een nieuwe opdracht heel makkelijk naar een andere afdeling van datzelfde bedrijf. Dat scheelt het werk van het uitzoeken waar je precies het best kan inkopen.

Deze argumenten hadden door de jaren heen tot steeds meer externe aankopen geleid. Dat proces had vervolgens weer een zelfversterkende negatieve spiraal tot gevolg: hoe minder er in de regio ingekocht wordt, des te verder kalft de ervaring en kennis

af. Zo wordt de trend van minder lokale activiteit steeds sterker en lijken of zijn de ankers uiteindelijk bijna gedwongen om het buiten de regio te zoeken.

Maar met het doorbreken van die cirkel gebeurt het omgekeerde en groeit de lokale economische capaciteit. Lokale bedrijven krijgen de kans zich te herstellen en hun aanbod gaandeweg te verbeteren en nieuwe bedrijven krijgen een kans. Met het sterker worden van de lokale bedrijvigheid ontstaan veel positieve terugkoppelingen waardoor op de lange termijn de gemeenschap werk biedt, sociaal stevig is, en jonge mensen kansen biedt.

De start van het Preston project

Voor de start van het project wilde CLES een duidelijker beeld van de aanbestedingen van de zes deelnemende ankerinstellingen: de gemeente Preston, de Lancashire County Council, het politiedistrict Lancashire, de Universiteit van Lancashire, Preston's College, en de woningbouwcoöperatie. CLES vroeg daarom de ankers om de aankoopgegevens van hun 300 topleveranciers in het boekjaar 2012-13.

Daarin kwamen de volgende zaken aan de orde:

- Hoeveel van die 300 topleveranciers uit Preston kwamen en hoeveel uit de rest van Lancashire County.
- Hoeveel geld er in de eigen regio werd besteed.
- Hoe de bestedingen waren verdeeld over grote, middelgrote en kleine ondernemingen.

De resultaten van het onderzoek lieten zien dat de ankers voor de start van het project van de in totaal 750 miljoen pond die ze per jaar hadden uitgegeven, slechts 5% in Preston hadden besteed en 34% in de rest van Lancashire County; samen maar 39%. Maar liefst 61%, een bedrag van 458 miljoen pond, lekte dus direct weg uit de economie van Lancashire. De gemeente Preston zelf besteedde al met al ook maar 14% van haar budget bij lokale bedrijven, terwijl

het nationale gemiddelde voor plaatsen als Preston op 31% ligt. Dat geeft een aardig idee hoever de negatieve spiraal al bezig was de sociale en economische structuur van Preston aan te tasten.

CLES keek ook welk deel van de uitgaven was vastgelegd in langetermijncontracten en wanneer dus weer lokale aankopen mogelijk zouden zijn. In het geval van de Preston City Council bleek het mogelijk om 3 van de 8 miljoen pond die jaarlijks uit Lancashire weglekte bij aanbestedingen te behouden voor de lokale economie. De rest lag vast in langetermijncontracten.

De zes ankerinstellingen kwamen overeen dat ze zouden samenwerken om de langetermijnontwikkeling van de lokale economie in Lancashire te versterken. Door vaker te kopen van lokale bedrijven wilden ze de koopkracht die hun uitgaven vertegenwoordigde langer voor de economie van Preston en Lancashire behouden. Op die manier moest het proces van terugloop van lokale bedrijvigheid worden tegengegaan. Ze hadden namelijk gemerkt dat de beginnende teruggang de neiging had een vicieuze cirkel in gang te zetten. Want nadat de eerste bedrijven verdwenen, volgden hun toeleveranciers. Het leek erop dat de negatieve spiraal in de lokale economie zover zou kunnen doorgaan dat de ankers op termijn niet eens meer lokaal zouden *kunnen* inkopen, omdat hele sectoren van lokaal aanbod verdwenen zouden zijn. Met elkaar wilden ze die vicieuze cirkel keren.

Het project begon vervolgens een actie om die lokale bedrijven die zich wilden aanmelden als leverancier voor de ankers te helpen. En er kwam een publiciteitscampagne om ook het publiek bij het project te betrekken.

De ervaring van Preston leert dat afspraken tussen de ankers weliswaar nuttig zijn, maar dat uiteindelijk de rol van de inkopers van de ankers cruciaal is. Daarom is de *Preston Procurement Practitioners Group* opgericht. In deze groep leren inkopers van elkaar en stimuleren ze elkaar.

Verder werd de Koop-lokaalcampagne in Preston eenvoudig gehouden. De ankerinstellingen werkten flexibel samen, soms als een groep van vier of zes, maar soms ook met z'n tweeën of drieën. Mensen die hun kwaliteiten hadden bewezen, kregen het vertrouwen en er werd geen bureaucratische controle ingesteld.

De eerste successen

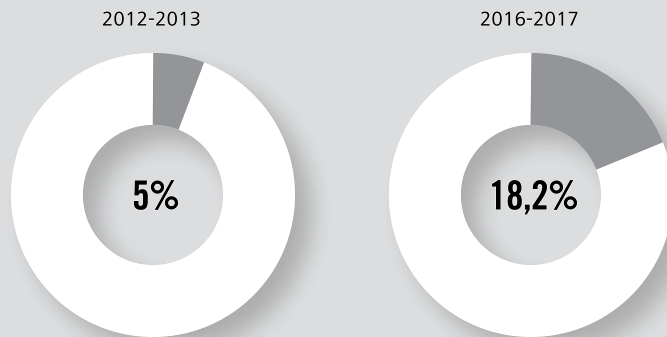
CLES heeft samen met de Preston City Council een database van lokale bedrijven opgebouwd om helderder te krijgen wat de verschillende ondernemingen te bieden hebben. Ook de gemeenteraad heeft haar uitgaven opnieuw geanalyseerd. Het bleek dat er veel meer mogelijkheden waren om lokaal in te kopen dan eerder gedacht. Alle hier samenwerkende ankerinstellingen samen hebben een geschatte totale koopkracht van meer dan 1,2 miljard pond per jaar.

Als we kijken naar de economie van heel Lancashire (inclusief Preston), dan zien we dat daar in 2016-17 £ 488,7 miljoen lokaal werd uitgegeven. Dat is een toename van £ 200 miljoen ten opzichte van de start van het project in 2012. In die vijf jaar waren de bestedingen bij leveranciers uit Preston opgelopen van 5% naar 18,2%, en als je naar heel Lancashire kijkt ging dat percentage zelfs van 39% naar een ongekende 79,2%!

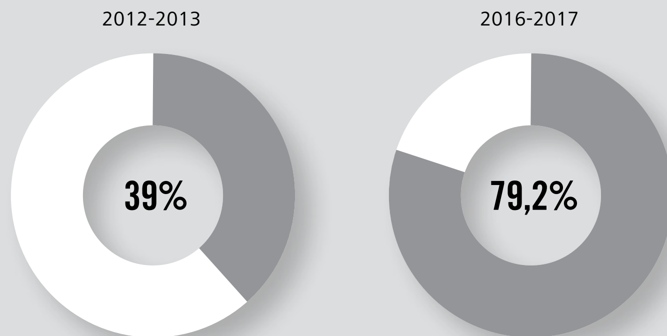
Het *Community Wealth Building Project* kreeg ook steeds meer belangstelling van andere lokale ankerinstellingen. De Universiteit van Central Lancashire (UCLAN) heeft zich in 2015 bij het programma aangesloten.

Momenteel zijn er gesprekken gaande met lokale gezondheidsorganisaties. Dat is een zeer belangrijke ontwikkeling, omdat de ziekenhuizen in de regio de grootste werkgevers zijn. Ook de raden van nog andere naburige gemeenten werden uitgenodigd om deel te nemen samen met nog vier woningcorporaties en onderwijsinstellingen.

PERCENTAGE LOKALE UITGAVEN GEMEENTE PRESTON



PERCENTAGE LOKALE UITGAVEN LANCASHIRE COUNTY



In de periode 2012-2017 hebben de inkopers flinke vooruitgang geboekt met vaker lokaal of regionaal inkopen. De bovenste cijfers laten de groei van lokale uitgaven zien binnen Preston alleen. Daaronder is te zien hoe intussen verreweg het meeste geld in de regio besteed wordt. (bron: www.cles.org.uk/the-preston-model)

Bijdragen aan duurzame en sociale waarden

Behalve meer lokaal inkopen hebben de ankerinstellingen ook inkoopstrategieën ontwikkeld die naast de traditionele kosten- en kwaliteitscriteria specifiek rekening houden met andere maatschappelijke waarden. Het lokaal inkopen wordt zo ook steeds meer ‘inkopen op een sociaal verantwoorde manier’.

De Lancashire County Council heeft begin 2016 een kader voor maatschappelijk verantwoord inkopen vastgesteld, met de volgende doelstellingen:

1. het bevorderen van lokale onderwijs- en werkgelegenheidskansen,
2. het aanpakken van de werkloosheid,
3. het ondersteunen van de vrijwilligerssector,
4. het verminderen van ongelijkheid en armoede, en
5. het bevorderen van duurzaamheid om de aantasting van het milieu tegen te gaan.

Minder armoede en een meer verantwoord gebruik van grondstoffen zijn voorbeelden van de impact die lokale aankopen mogelijk maken. Deze indirecte positieve impact kan de keus voor lokaal inkopen toch verantwoord laten zijn, ook als de directe prijs van sommige lokale aankopen hoger is. En dan zijn er niet te vergeten de extra inkomsten die lokale ondernemers realiseren, waarvan een groot deel ook weer lokaal besteed kan worden. Dat kan je niet verwachten van de inkomsten van een bedrijf dat van ver weg komt.

De vraag om verantwoording af te leggen over de maatschappelijke impact van het koopgedrag, een vraag die de politiek tegenwoordig steeds vaker stelt, is echt een wezenlijk andere dan die welke de anker-instellingen tot dan gesteld kregen. Alles goed en wel, maar er is veel regelgeving die een open aanbesteding vereist. En zo’n open aanbesteding kan natuurlijk op gespannen voet staan met het bredere algemeen belang.

Gelukkig verandert de regelgeving, waardoor gemeenten bij aanbestedingen rekening mogen en kunnen houden met de maatschappelijke impact. Zowel de Britse *Public Services (Social Value) Act* van 2012 als de in 2014 ingevoerde EU-richtlijnen maken het tegenwoordig mogelijk dat aankopen speciaal gericht worden op kleine en middelgrote lokale ondernemingen en dat bij publieke bestedingen bredere economische, sociale en milieudoelstellingen mogen worden meegenomen.

Lokale investeringen door het lokale pensioenfonds

Ook de ambtenarenpensioenfondsen kregen in Lancashire aandacht. Zou dit spaargeld misschien meer in de gemeenschap kunnen worden belegd? Het Lancashire Pension Fund heeft meer dan 5,5 miljard pond aan uitstaande investeringen. Het fonds heeft dit geld voornamelijk in buitenlandse aandelen belegd. Dit type belegging presteert vaak slecht, vooral omdat het hoge beheerskosten met zich meebrengt. Er is inmiddels binnen het pensioenfonds een groeiende belangstelling om vaker lokaal te beleggen.

Tot voor kort richtte het fonds zich altijd puur op het halen van het hoogste rendement. Tegenwoordig telt ook het effect mee dat de beleggingsportefeuille heeft op de gemeenschappen waarin de deelnemers wonen. Het gaat dan over het zogenoemde sociaal rendement. Ongeveer 200 miljoen pond van het pensioenfonds is inmiddels teruggebracht in de regionale economie. Een deel van dit bedrag is geïnvesteerd in de bouw van een campus. Een ander deel werd geïnvesteerd in de renovatie en heropening van het Royal Park Hotel.

Er is hierbij overigens wel een probleem: bij veel lokale investeringen gaat het om bedragen van minder dan 10 miljoen pond. De pensioenfondsbeheerders vinden dat minder aantrekkelijk

28.3.2014 NL Publicatieblad van de Europese Unie L 94/1

I

(Wetgevingshandelingen)

RICHTLIJNEN

RICHTLIJN 2014/23/EU VAN HET EUROPEES PARLEMENT EN DE RAAD

van 26 februari 2014

Artikel 41

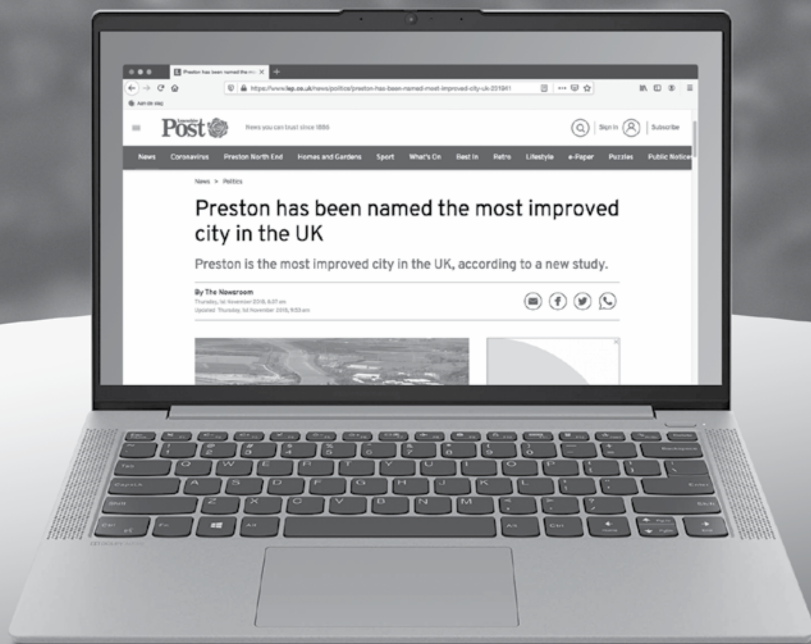
Gunningscriteria

1. Concessies worden gegund op basis van objectieve criteria die voldoen aan de in artikel 3 genoemde beginselen en die ervoor zorgen dat de inschrijvingen onder voorwaarden van daadwerkelijke mededinging worden beoordeeld waardoor een algeheel economisch voordeel voor de aanbestedende dienst of de aanbestedende instantie kan worden vastgesteld.

2. De gunningscriteria houden verband met het voorwerp van de concessie en verschaffen de aanbestedende dienst of aanbestedende instantie geen onbeperkte keuzevrijheid. Zij kunnen onder meer sociale, innovatiegerelateerde of milieucriteria omvatten.

De EU-richtlijn over aanbesteding geeft ruimte om sociale en milieucriteria toe te passen bij aanbestedingen. Ook de regelgeving van de WHO geeft hiervoor ruimte.

Verderop in dit boek zien we dat er nog meer ruimte gewonnen kan worden door in de aanbesteding op te nemen dat betaling (eventueel gedeeltelijk) in lokale euro's plaats gaat vinden.



De *Lancashire Post* brengt het nieuws dat Preston is uitgeroepen tot "the most improved city in the UK".

en investeren meestal bedragen die minstens twee keer zo groot zijn. Preston bundelt nu kleinere lokale investeringen om ze voor banken en pensioenfondsen toch aantrekkelijk te maken. Preston volgt hierbij trouwens het voorbeeld van veel Amerikaanse steden, waar deze aanpak met succes wordt toegepast.

Een toolkit voor gemeenten

Door de successen in Preston ontstaat een groeiende belangstelling bij andere lokale overheden. Verschillende delegaties bezochten de stad al. Een voorbeeld daarvan is Manchester.[5]

Preston is daarom van plan een toolkit te ontwikkelen waarmee belangstellende overheden zelf aan de slag kunnen. Derek Whyte van de gemeente Preston legt uit: "Wij zorgen voor bewijs dat het werkt en willen het anderen makkelijk maken om van de hier geleerde lessen te profiteren en de aanpak te kopiëren. We zeggen dan: hier is het bewijs dat het werkt, al moet je er wel rekening mee houden dat je de opzet wat moet aanpassen aan jullie eigen omstandigheden."

Preston zette ook een netwerk op met lokale autoriteiten in andere delen van Europa. De gemeente was de initiatiefnemer van het Procurement Network, onderdeel van het URBACT-project van de Europese Unie om duurzame stedelijke ontwikkeling te bevorderen. Het netwerk onderzoekt hoe de inkoop kan worden gebruikt om de lokale economische, sociale en milieuvoordelen te maximaliseren. De elf partners zijn steden in Nederland (Almelo), Polen, Spanje, Roemenië, Hongarije, Tsjechië, Kroatië en Italië.

5 https://cles.org.uk/news/manchester-city-councils-procurement-spending-is-building-wealth-in-communities/

Conclusies

- Preston is een inspirerend voorbeeld van een gemeenschap die is begonnen haar langetermijnbelang te behartigen. Zij daagt iedereen uit om met praktische middelen de aanname te heroverwegen dat de huidige organisatie van de economie de beste is die mogelijk is.

- Als een gemeente en grote stedelijke instellingen meer lokaal gaan uitgeven, kunnen ze met weinig inspanning een significant grotere impact hebben op de lokale economie en de sociale structuur. Dat is een aanpak die door beleidsmakers (nog?) vaak over het hoofd wordt gezien.

- Preston laat zien hoe belangrijk het is dat lokale inkopers en beleggers zich terdege bewust zijn van de kansen die ontstaan wanneer men alert is op de stimulerende mogelijkheden van lokaal inkopen. Die bewustwording, met name bij de ankerinstellingen, had zoveel impact dat Preston in 2018 werd uitgeroepen tot *Most Improved City in the United Kingdom*.

- Toch kan er ook nog altijd veel worden verbeterd. Bijvoorbeeld als ook lokale bedrijven en consumenten actief hun best gaan doen om lokaal in te kopen.

  Het punt bij het kopen van lokale producten volgens het model van Preston, is dat ankerinstellingen en consumenten al heel tevreden zijn met de impact die hun eigen, directe uitgaven hebben. Ze hebben nog niet nagedacht over waar hun lokale leveranciers hun extra verkregen verdiensten vervolgens zelf gaan besteden. Blijft dát geld ook ‘in principe’ lokaal?

Het volgende hoofdstuk laat zien hoe de Oostenrijkse stad Wörgl door de introductie van een speciaal soort lokaal geld ervoor zorgde dat niet alleen de ankerinstellingen, maar ook hun leveranciers zoveel mogelijk lokaal gingen besteden.



Wörgl rond 1930.

Hoofdstuk 3

Hoe de stad Wörgl de impact van lokaal inkopen vergrootte

Lokaal bonnengeld zorgde ervoor dat in het Oostenrijkse Wörgl de werkloosheid met 25% daalde.

Inleiding

Preston laat zien dat de lokale economie aanzienlijk profiteert als ankerinstellingen ervoor kiezen om lokaal in te kopen. Hoewel Preston al een succesverhaal is, kan de lokale economie met enkele aanpassingen zelfs nog meer profiteren van lokaal inkopen. Nu hebben deze ankers alleen controle over hun eigen, directe uitgaven. Wat er daarna met dat geld gebeurt, daar hebben ze geen idee van. Als de leveranciers van de ankers zelf ook lokaal gaan inkopen, krijgt de keuze om lokaal te kopen natuurlijk nóg veel meer impact.

Voor ankerinstellingen die de lokale economie weerbaarder willen maken is het dan belangrijk te weten dat het door hen uitgegeven geld blijft werken voor de gemeenschap, ook nadat ze het zelf bij hun toeleveranciers hebben besteed. De Koop-Lokaal-Booster helpt daarbij.

Dit hoofdstuk beschrijft hoe het idee van die Booster bijna een eeuw geleden (!) in de stad Wörgl werd ontwikkeld en toegepast. Zoals we later zullen zien, maken moderne fintech-innovaties de

successen van Wörgl, nu breed bereikbaar. Daarnaast heeft die technologie meteen ook het voordeel dat zij een verbeterde juridische opzet mogelijk maakt.

De noodzaak om deze innovatie toe te passen is er volop, nu de coronacrisis een deel van de bedrijven net zo zwaar heeft geraakt als een diepe depressie dat doet. Een voorbeeld van zo'n eerdere rampzalige situatie was de Grote Depressie van de jaren dertig van de vorige eeuw. Die depressie werd vooraf gegaan door jaren waarin alles kon, veel geld werd geïnvesteerd, geleend, uitgegeven, en dus ook verdiend. De verwachtingen waren dan ook hoog gespannen. Geen wolkje aan de hemel zou je zeggen. Maar in 1929 klapten plots de beurzen in elkaar. Niemand durfde meer geld uit te geven of te investeren. De omzet van de meeste bedrijven zakte in. Die crisis verspreidde zich wereldwijd en bijna iedereen werd het slachtoffer van een drama waar hij of zij zelf weinig aan kon doen. Maar 'weinig' zegt niet dat je er niets aan kunt doen. In dit hoofdstuk bekijken we daarom wat er wél kan.

De Grote Depressie bracht werkloosheid, honger en wanhoop over de hele wereld. In Oostenrijk was de situatie nog erger dan in de meeste andere landen, omdat het uitgestrekte Oostenrijks-Hongaarse Rijk een decennium eerder was ingestort. Dat had geleid tot het verlies van vele exportmarkten, waardoor bedrijven veel te weinig konden verkopen. Zo ook in Wörgl, een klein stadje in de Oostenrijkse Alpen. Ook daar waren de mensen wanhopig. Er was te weinig geld. Niemand kocht nog iets, dus sommige bedrijven ontsloegen werknemers, terwijl andere ondernemingen failliet gingen.

Met zo veel mensen die baan en inkomsten verloren, was er dus nóg minder geld beschikbaar om de producten te kopen van de bedrijven die het nog wel overleefden. Bedrijven hadden vervolgens ook niet meer het geld om belastingen te betalen, waardoor de gemeente haar taken niet goed kon uitvoeren. De situatie in Wörgl

was in veel opzichten typerend voor elke economisch ondermaats presterende gemeenschap: te weinig uitgaven in de plaatselijke winkels, te weinig inkomsten voor andere plaatselijke ondernemers, afnemende werkgelegenheid en dus nog minder geld in omloop. De vicieuze cirkel leek niet te doorbreken.

Een moedig initiatief dat als voorbeeld kan dienen[1]

En toch: in 1931 koos Wörgl Michael Unterguggenberger als de nieuwe burgemeester. Unterguggenberger bepleitte een innovatieve vorm van lokaal inkopen en zette een voorbeeld neer, waar we ook nu nog van kunnen leren.

Unterguggenberger was lid van de Socialistische Partij maar werd ook gerespecteerd door de lokale ondernemers. Dit kwam mede doordat zijn echtgenote, Rosa Schnaiter, een bekende ondernemer was. Nadat Unterguggenberger gekozen was, wilde hij zijn verkiezingsbelofte, dat de stad de werkloze mensen zou helpen, gaan uitvoeren. Maar ja, de stad had geen geld. Door zijn huwelijk met Rosa was Unterguggenberger zich terdege bewust van de moeilijkheden van ondernemers. Daar viel ook niks te halen. Sterker nog, hij wilde hun juist aan meer inkomsten helpen in de hoop daarmee de economie van de hele stad een oppepper te geven. Hoe dat aan te pakken, dat was de cruciale vraag.

Toen Unterguggenberger burgemeester werd, was de crisis al drie jaar aan de gang en de situatie verslechterde nog steeds met de dag. Iedereen begreep dat het een wereldwijd probleem was dat niet door de stad werd veroorzaakt, dus dachten de meeste mensen dat het ook wel niet door de stad zou kunnen worden

1 De informatie en afbeeldingen in dit hoofdstuk zijn voor een groot gedeelte afkomstig van het Unterguggenberger Instituut: https://unterguggenberger.org/ en de film *Das Wunder von Worgl*: https://de.wikipedia.org/wiki/Das_Wunder_von_W%C3%B6rgl



Burgemeester
Unterguggenberger.

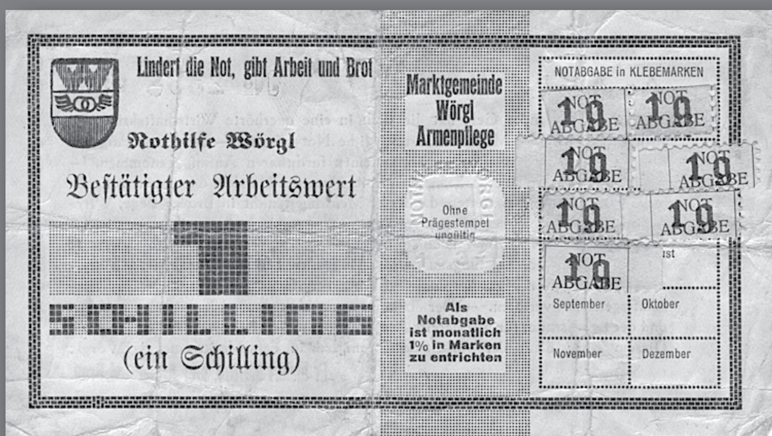
opgelost. Maar voor Unterguggenberger was het duidelijk dat er geen hulp van buitenaf zou komen en dat de stad daarom zelf iets moest doen. De ellende maakte dat bijna iedereen open stond voor het alternatief dat hij voorstelde: samen ervoor zorgen dat het geld dat de gemeente lokaal besteedde, lokaal zou blijven en zo vaak mogelijk zou rondgaan tussen lokale ondernemingen en bewoners. Immers elke keer dat het geld gebruikt werd, verdiende iemand eraan en kreeg iemand anders er iets voor terug. Zo zouden winkels en bedrijven betere kansen krijgen en zouden meer mensen in hun levensonderhoud kunnen voorzien.

Om dit doel te bereiken kwam Unterguggenberger met een briljant idee: hij besloot het geld van de gemeente tijdelijk apart te zetten op een geblokkeerde rekening. Tegenover dat geld drukte hij vouchers als claims op dat geld. Vervolgens werd een deel van de uitgaven van de stad niet in gewone Oostenrijkse Schillingen betaald, maar in die vouchers, die claims op de Schillingen op de geblokkeerde rekening. De ontvangers van de vouchers konden deze besteden als een lokale munt. Op die manier had hij ook de mogelijkheid om het gedrag van dat geld te beïnvloeden door de vouchers regels mee te geven: regels waardoor het lokale geld langer en sneller binnen Wörgl circuleerde dan de Schillingen deden.

De gemeente had steeds eenzelfde hoeveelheid Schillingen bij de lokale Raiffeisenbank op een geblokkeerde rekening als er vouchers waren uitgegeven. De lokale waardebonnen waren een vordering op dat geld. Iedereen mocht de bonnen bij de Raiffeisenbank omruilen voor Schillingen. Tegelijk werd dat omruilen ontmoedigd door 5% kosten voor het terugwisselen in rekening te brengen. Zo had de lokale munt feitelijk een soort pseudo-wisselkoers met de Schilling.

Dit lokale ruilmiddel had twee bijzondere voorwaarden:

1. Binnen Wörgl hadden de bonnen dezelfde waarde als de Schilling en ook de gemeente accepteerde ze één op één als er



Een bon van 1 Schilling uit Wörgl. Aan de rechterkant is er ruimte om zegels te plakken. Elke maand moet er eentje geplakt worden om de bon haar waarde als lokaal geld te laten behouden. De zegels leveren niet alleen extra inkomen voor de gemeente, maar stimuleren tegelijk ook de ontvangers van het bonnengeld hun verdiensten snel weer te besteden.

belasting mee betaald werd. Maar, zoals gezegd: bij omruil naar Schillingen verloor je 5 procent.

2. De andere bijzondere voorwaarde betrof de vakjes die op de bonnen gedrukt waren. In elk van die vakjes stond een toekomstige datum afgedrukt: de eerste dag van elke komende maand. Wie zo'n bon op die eerste van de nieuwe maand in bezit had, moest op dat vakje een zegel plakken. Zonder zo'n zegel verloor de bon haar waarde. De Raiffeisenbank verkocht de zegels tegen één procent van de waarde die de bon lokaal vertegenwoordigde en bonnen inwisselen voor de Schillingen in de kluis kon alleen als op de vakjes van alle inmiddels verstreken maanden zegels zaten.

De uitvinding van een lokaal betalingssysteem maakte het *Wonder van Wörgl* mogelijk

Burgemeester Unterguggenberger creëerde feitelijk een lokaal betalingsnetwerk op basis van de Oostenrijkse Schilling. Het klonk erg ambitieus en dat was het ook. Het belangrijkste was om te zorgen dat de bonnen geaccepteerd zouden worden door de gemeenschap. Daarvoor was het van belang dat de inwoners zouden beseffen dat de bonnen goed gedekt waren door Schillingen èn dat ze het gemeenschappelijke belang inzagen van een snelle circulatie van de koopkracht. Immers als de vouchers steeds weer uitgegeven werden, konden veel mensen aan het gemeentegeld verdienen.

Unterguggenberger vroeg en kreeg eerst de steun van de gemeenteraad. Vervolgens organiseerde hij bijeenkomsten met het bedrijfsleven en met vertegenwoordigers van de bevolking. Toen voldoende mensen zich van de aanpak hadden laten overtuigen, begon hij met het storten van overheidsgeld in de lokale Raiffeisenbank en het drukken van de bonnen. Zodra die er waren, begon de gemeente ze als betaalmiddel te gebruiken.

Natuurlijk waren in het begin veel mensen terughoudend en sommigen noemden het zelfs nepgeld. Maar toen het bedrijf van Unterguggenbergers' vrouw de bonnen als betaling accepteerde, verstomde dat geluid. Dat signaal aan andere bedrijven was helder: Rosa Schnaiter vertrouwde het lokale geld gewoon.

De gemeente investeerde stevig in het communiceren van het idee naar het publiek. De bankdirecteur bevestigde dat de tegenwaarde beschikbaar was en de plaatselijke priester steunde het initiatief van de socialistische burgemeester ook. Dat was allemaal heel belangrijk. Maar uiteindelijk was de mogelijkheid om weer te kunnen verdienen, al was het maar een beetje, waarschijnlijk de belangrijkste reden dat de bonnen als betaalmiddel werden geaccepteerd. Bovendien zouden winkels en bedrijven die de bonnen niet accepteerden, simpelweg niets verkopen en blijven zitten met de last van onverkochte voorraden. Dat was geen gunstig vooruitzicht en dus hadden ze weinig te verliezen. Het feit dat de tegenwaarde van de bonnen bij de lokale bank was opgeslagen, gaf uiteindelijk zelfs de grootste twijfelaars vertrouwen in de waarde van de bonnen.

Dit nieuwe geld kon alleen worden gebruikt om lokaal te besteden en om belastingen te voldoen aan de gemeente: het bleef dus lokaal. Iedereen wist ook dat je het geld nadat je het ontvangen had, zo snel mogelijk weer moest uitgeven. Het was een gezamenlijke inspanning om de lokale economie te stimuleren en iedereen werd verondersteld daar zijn uiterste best voor te doen. Dat zou de lokale winkels en bedrijven helpen om inkomsten te verdienen en uiteindelijk hun personeel te betalen.

De zegels die elke maand geplakt moesten worden introduceerden feitelijk wel een soort extra inflatie, een *negatieve rente*. Dat maakte het oppotten van bonnen onaantrekkelijk, want hoe meer bonnen je op de eerste van de maand had, des te meer zegels je moest aanschaffen om op die bonnen te plakken. Alle reden dus om het lokale geld uit te geven voordat zegels gekocht moesten worden. Natuurlijk had niemand zin om kosten te moeten maken voor zegels, maar die zegels hielpen wel dat het geld snel weer werd uitgegeven. En dat was precies wat Unterguggenberger wilde: het bonnen-geld moest zo snel mogelijk circuleren, zodat andere lokale winkels en bedrijven de mogelijkheid kregen om ook weer te verkopen en te verdienen, waarna ook zij hun verdiensten weer snel gingen besteden. Voor de ondernemers in Wörgl voelde het als een provisie die geheven werd over het verdiende geld wat je niet snel genoeg bij een ander besteedde. Je kon je verdiensten dus maar beter snel uitgeven en dat gebeurde dan ook.

Ieder die de bonnen verdiende, stond voor de keuze: ze zo snel mogelijk (lokaal) weer uitgeven, of naar de bank gaan en ze tegen 5% kosten voor Schillingen omruilen. Ik stel me zo voor dat iedereen in de gemeenschap zich bewust was dat het lokaal besteden een manier was om samen uit de crisis te komen. Het lijkt me dat je dan niet populair werd als je die gemeenschappelijke inspanningen saboteerde door de bonnen heel makkelijk om te wisselen.

Met andere woorden, het waren niet alleen de wisselkosten die ervoor zorgden dat bedrijven de bonnen accepteerden en ze alleen inwisselden als dat echt nodig was. Zelfs wie ze liever niet had, accepteerde ze maar en gaf ze zo snel mogelijk weer uit. “Nee” zeggen tegen klanten die met de bonnen wilden betalen was sowieso geen optie in een markt waar je maar wat blij was als iemand bij jou wilde besteden.

Bedrijven en particulieren gaven de door hen verdiende bonnen dus snel weer uit. Ze betaalden schulden en openstaande facturen en deden nieuwe aankopen. Veel lokale ondernemers kregen extra inkomsten omdat ze nu een deel van hun ongebruikte capaciteit konden verkopen. Vervolgens gebruikten ze die inkomsten weer om bij andere bedrijven te kopen en daarmee de omzet toch iets in de richting van de situatie van vóór de depressie te duwen.

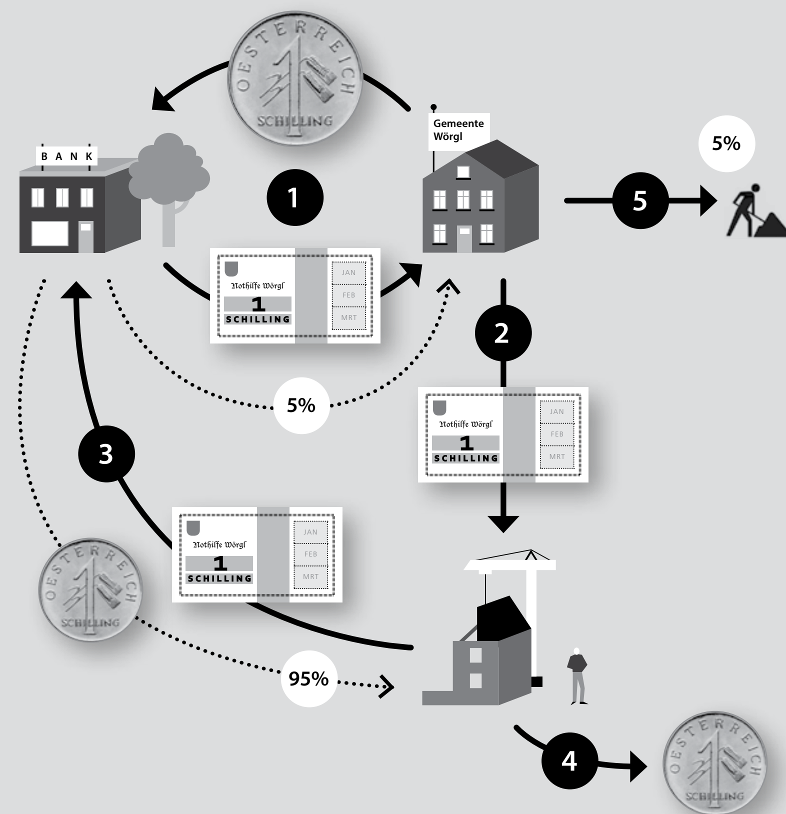
Doordat in andere plaatsen geen bedrijf geïnteresseerd was in een betaling met bonnen die alleen in Wörgl gebruikt werden, bleef de koopkracht in de stad. Dat leidde al snel tot een opmerkelijke verbetering van de economische situatie in de stad. Terwijl de werkloosheid overal in Oostenrijk verder steeg, nam in Wörgl tijdens de tweejarige periode van het 'bonprogramma' de werkloosheid met maar liefst 25% af!

De gemeente profiteerde ook van de heropleving van de lokale economie. De belastinginkomsten namen toe en de belastingschulden werden afbetaald. Ook het 'bonprogramma' zelf leverde extra inkomsten op: de verkoop van de zegels en de 5% omwisselkosten konden worden toegevoegd aan het gemeentelijke budget. Al dat geld werd door de gemeente vrijwel onmiddellijk weer uitgegeven.

Binnen twee jaar na het in omloop brengen van de bonnen was de stad in staat om alle huizen aan te sluiten op het drinkwaternet, om het nodige straatonderhoud te doen, een nieuwe brug te bouwen en zelfs een skischans aan te leggen. De burgers besteedden zelf de verdiende extra's onder meer aan het onderhoud van hun huizen. De internationale pers begon erover te schrijven als *das Wunder von Wörgl*.

Bonnen werden snel besteed: vanwege zegels of gemeenschapszin?

Zoals gezegd deden de inwoners van Wörgl erg hun best om hun bonnen uit te geven zodra ze die hadden ontvangen. Natuurlijk speelden de dreigende kosten van de zegels hierbij een rol. Maar aan de andere kant: wat te denken van het gegeven dat de eerste duizend bonnen op de eerste dag maar liefst vijf keer door de gemeente werden uitgegeven?



1 De gemeente stort Schillingen op rekening bij de Raffeisenbank en krijgt daarvoor hetzelfde bedrag in bonnengeld terug.
2 De gemeente betaalt personeel en leveranciers met die bonnen. Vanaf dat moment circuleert het bonnengeld tussen lokale bedrijven, burgers en de gemeente.
3 Op een gegeven moment is er een bedrijf dat de voorkeur geeft aan Schillingen boven bonnen en bereid is 5% verlies te nemen. Het bedrijf levert de bonnen in bij de bank. De bank geeft dat bedrijf 95% van de nominale waarde van de bonnen in Schillingen en stuurt de 5% winst naar de gemeente.
4 Het bedrijf geeft Schillingen uit buiten Wörgl.
5 De gemeente besteedt de 5% winst aan onderhoud van wegen, een nieuwe brug, een skischans, etc. Uiteraard betaalt ze weer met bonnengeld.



De nieuwe brug in aanbouw. De arbeiders werden door de gemeente Wörgl betaald met de inkomsten van de zegels.

Ik vind het moeilijk me voor te stellen dat die bonnen zo snel werden besteed. Dit laat mijns inziens zien hoe iedereen z'n best deed om zoveel mogelijk extra circulatie te krijgen. De zegels kunnen daarbij nog nauwelijks een rol hebben gespeeld, aangezien de eerste zegels pas na een maand hoefden te worden geplakt. Ik stel me hierbij voor dat op die eerste dag al direct extra ambtenaren moesten worden ingezet om het geld dat bij de gemeente binnenkwam, snel weer uit te geven. De gemeente betaalde 's morgens vroeg de bonnen en kennelijk loste degene die de bonnen ontvangen had daarmee direct een schuld bij de gemeente af. Of misschien kocht diegene iets bij een bedrijf dat op zijn beurt die inkomsten gebruikte om de gemeente te betalen. In elk geval gebeurde dat op een en dezelfde dag dus minstens vier keer! Het geeft een idee van de motivatie van de bevolking om van de gezamenlijke inspanning een succes te maken! Blijkbaar deed iedereen mee om het geld zo snel mogelijk te besteden en kennelijk was dit goed voorbereid. De gemeente gaf de inkomsten uit de bonnen uit om werklozen aan het werk te krijgen. Openstaande rekeningen werden vereffend en extra goederen en diensten werden gekocht en betaald. Heel veel inwoners omarmden het idee en gaven het lokale geld snel uit nadat ze het hadden verdiend.

Niemand potte de bonnen op als appeltje voor de dorst, voor nog slechtere tijden. Als de situatie niet zo kritiek was, zou ik zeggen dat dit razendsnelle hergebruik van geld een poging was om in het Guinness Book of Records te komen. Iedereen was betrokken bij het realiseren van het record.

Het gevolg was ondertussen wel dat al op dag één die 1.000 Schilling maar liefst 5.000 Schilling aan bestedingsruimte voor de gemeente genereerde en burgers, winkels en bedrijven ook minstens 4.000 Schilling aan extra inkomsten hadden ontvangen. Als je aanneemt dat de bonnen op die gedenkwaardige eerste dag ook nog buiten de gemeente om moeten hebben gecirculeerd, dan moeten de verdiensten nog groter zijn geweest.

Aanvankelijk meende ik dat de snelle circulatie vooral te danken was aan de 1% kosten van de zegels. Later, toen ik me realiseerde hoe snel dit geld van hand tot hand ging, begreep ik hoe groot het gemeenschapsgevoel – om zich samen in te zetten om de crisis te overwinnen – moet zijn geweest. Het is duidelijk hoe gemotiveerd de mensen waren om Unterguggenbergers initiatief tot een succes te maken.

Dit roept dan vervolgens de vraag op wat er in Preston zou zijn gebeurd als de uitgaven van de ankerinstellingen ook via bonnen, of een modern equivalent daarvan, betaald zouden zijn? Zou de drang om direct na het verdienen het geld weer te besteden, even sterk zijn geweest als in Wörgl? Hoeveel meer zou de impact zijn geweest en hoeveel extra inkomsten zouden er in de gemeenschap zijn geweest?

Vanwege copycats greep de Centrale Bank in

Al snel werd het succes van het lokale geld bekend. Kranten schreven erover als over 'een wonder'. De informatie bereikte zelfs de media in de Verenigde Staten. De econoom Irving Fisher[2] hoorde

2 Met de verkeersvergelijking van Irvin Fisher kan je op een hele simpele manier berekenen hoe het met de economie van een land gaat. Dit werkt ook voor een regio of een gemeenschap. Fishers vergelijking stelt dat het volume van het beschikbare geld maal de snelheid (Velocity) van de circulatie de totale productie bepaalt:

M x V+ = P x T

M *(money)* = de totale hoeveelheid geld (chartaal + giraal) die in die economie in omloop is;
V *(velocity)* = de omloopsnelheid van het geld (hoe snel iedere eenheid geld van hand tot hand gaat);
P *(price)* = het gemiddelde prijsniveau van alle goederen en diensten;
T *(trade volume* oftewel *transactions)* = het handelsvolume, dat is het aantal goederen dat van hand tot hand gaat, het aantal handelstransacties.

De omvang van de economie is dan: de hoeveelheid geld maal de omloopsnelheid waarmee dat geld van hand tot hand gaat. Die omloopsnelheid bepaalt dus in hoge mate het handelsvolume, wat er verdiend wordt dus. Deze vergelijking van Fisher wordt vrij breed gebruikt door economen. Maar meestal alleen om vast te stellen hoe het gaat en niet om te kijken welke factoren verbeterd kunnen worden. Toch betekent het verhogen van de snelheid van de circulatie dat er meer verdiend kan worden.

ervan en was meteen verkocht. Hij zag hoe goed de oplossing van Wörgl werkte om de crisis te bestrijden en schreef er het boek *Stamp script* over.[3] In dat boek beschrijft hij hoe, in afgesloten netwerken, een negatieve rente (door middel van zegels) gebruikt kan worden om de onderlinge handel te versterken, waardoor bedrijven aan meer klandizie en inkomsten konden komen. Hij hoopte daarmee een bijdrage te leveren aan het beëindigen van de grote depressie van de jaren '30.

In Oostenrijk begonnen al snel meer dan tweehonderd gemeenten het voorbeeld van Wörgl te kopiëren. Helaas deed dat de alarmbellen rinkelen bij de Centrale Bank van Oostenrijk. In die tijd, de jaren dertig van de vorige eeuw, waren de centrale banken panisch voor hyperinflatie, omdat Oostenrijk en Duitsland daar het voorafgaande decennium zoveel last van hadden gehad.

In Duitsland was de inflatie zo snel geëxplodeerd dat een gewone postzegel in 1923 50 miljard Reichsmarken kostte. Die hyperinflatie werd weliswaar opgelost met de introductie van een nieuwe munt, de Goldmark, maar de angst ervoor kleurde nog steeds de meningsvorming bij de Centrale Bank van Oostenrijk. Ook Oostenrijk was namelijk tien jaar ervoor door hyperinflatie getroffen, waarbij bijvoorbeeld een brood binnen een jaar meer dan 10.000 keer duurder was geworden. Er was een einde aan die hyperinflatie gekomen met de introductie van de Schilling, begin 1925.

Onder invloed van die ervaring waren de monetaire autoriteiten vooral bezig met het beperken van geldaanbod. Nu weten we hoe dat de depressie alleen maar verder aanwakkerde, maar dat zag men toen nog niet zo. De Centrale Bank was bang dat als 200 gemeentes lokale bonnen gingen drukken, ze haar greep op het

3 http://userpage.fu-berlin.de/~roehrigw/fisher/

geld zou verliezen. Daarom stelde ze dat de bonnen een inbreuk waren op het monopolie van de bank op het drukken van geld. Unterguggenberger kon kiezen: stoppen of het gevang in. Zo eindigde op 1 september 1933 het *Wonder van Wörgl*. De hoop die het initiatief had gewekt, was verdwenen en geleidelijk aan gaven steeds meer mensen hun vertrouwen aan de nazi's die hun een andere uitweg uit de crisis beloofden.

Het briljante idee van de burgemeester

De meeste teksten over het Wonder van Wörgl op internet gaan ervan uit dat het succes te danken was aan de zegels en de negatieve rente die ze introduceerden. Steeds weer wordt deze belasting op het oppotten van geld genoemd als oorzaak van het succes. Lang dacht ik dat ook. Pas de laatste tijd realiseerde ik me dat het succes voor een groot deel te danken is geweest aan de burgemeester, omdat hij ontdekte hoe je een lokaal betaalmiddel kon invoeren. Hij creëerde een aanpak waarin het geld van de gemeente opzij werd gezet, waarna dat geld in de vorm van het nieuwe gemeentelijke 'bonnengeld' eigen regels meekreeg.

Zo ontstond de mogelijkheid om het gedrag van het door de gemeente uitgegeven geld te beïnvloeden. De bonnen symboliseerden in de eerste plaats de kans om als gemeenschap te ontsnappen aan de nachtmerrie van de crisis en het heft in eigen hand te nemen. De meest geniale gedachte was natuurlijk om een lokaal betaalsysteem te introduceren van bonnen die claims vertegenwoordigden op de Schillingen in de bank. Daarbij werd met de 5% omwisselkosten de facto een wisselkoers ingevoerd die ervoor zorgde dat mensen eerst keken naar wat er lokaal gekocht kon worden.

In een tijd waarin de samenleving sterk gepolariseerd was, lukte het Unterguggenberger vrijwel alle burgers, winkels en bedrijven enthousiast te maken.

Het ontwerp zelf en het betrekken van de bevolking bij de invoering van het lokale betaalmiddel door de burgemeester van Wörgl waren daarbij onmisbare stappen. Dat drong pas later tot me door op grond van eigen ervaringen met de introductie van lokale munten. En dat was – moet ik toegeven – jaren nadat ik in Wörgl was geweest om voor STRO de Unterguggenbergerprijs in ontvangst te nemen, en het Wonder van Wörgl nog helemaal toeschreef aan Silvio Gesell.[4]

Tegenwoordig is Unterguggenberger voor mij de man die een manier heeft ontwikkeld om een lokaal betaalmiddel betrouwbaar te maken, door een betaalnetwerk te bouwen met claims op geld. Daarmee verankerde hij de waarde van het nieuwe betaalmiddel in het bestaande nationale geld. En het nieuw betaalmiddel kan zo slimme, eigen regels meekrijgen om de impact van het geld te vergroten.

Een moderne versie van Wörgl zou niet meer in strijd zijn met de huidige regels van de centrale banken, zolang een bank de tegenwaarde van de vouchers op een geblokkeerde rekening heeft staan. Een grappig voorbeeld van 'eigen' geld dat binnen de regelgeving valt, waren de biljetten die de Fortis-bank in 2003 drukte voor de Maharishi Yogi in Vlodrop. Daarbij zette de bank een gelijke waarde aan geld op een geblokkeerde rekening als de waarde van de bonnen die ze aan de Maharishi gaf. Dat gebeurde met toestemming van De Nederlandsche Bank, omdat dit de geldhoeveelheid niet veranderde.

4 https://en.wikipedia.org/wiki/Silvio_Gesell

Conclusies

- In veel opzichte was de situatie in Wörgl uniek, doordat de inwoners prima begrepen dat het ondermaats presteren van de economie niet hun schuld was. Bovendien werd de frustratie omgezet in een positieve energie, terwijl in andere plaatsen die frustratie door de nazi's geoogst werd. De lokale munt resulteerde ook in inkomsten die de gemeente gebruikte voor heel praktische en zichtbare zaken als straatonderhoud, een nieuwe brug en een skischans. Iedereen zag daardoor dat het beter ging met de stad.

- De buitengewone resultaten van het Wonder van Wörgl zijn gebaseerd op de volgende factoren:
  • De impact van de depressie, waardoor veel van de mogelijkheden van de bedrijven onderbenut bleven.
  • Het gemeenschapsgevoel (samen kunnen we de crisis de baas).
  • De aard van de crisis: lokale bedrijven verkochten veel minder dan een paar jaar eerder, doordat het geld niet rouleerde maar werd opgepot. De crisis had de natuurlijke cyclus van productie en verkoop doorbroken en het bonnen-initiatief brak de ban.
  • Het briljante idee van de burgemeester om een eigen lokale betalingsomgeving te creëren, die gebaseerd was op de nationale munt, maar waarbij aan dit betaalmiddel andere regels meegegeven kon worden.

- Tot slot zijn er dan nog twee technische factoren:
  • De invoering van een soort pseudowisselkoers: de 5% kosten die je betaalde als je het geld weer wilde omzetten naar Schillingen. Hiermee werd het lokale geld ook min of meer afgeschermd van de normale geldwereld.
  • De maandelijkse 1% kosten van de zegels die mensen en bedrijven aanmoedigden om het verdiende geld zo snel mogelijk weer uit te geven.

In regio's waar grote werkloosheid heerst, kan al een kleine verbetering van de circulatie van geld de lokale economie stevig stimuleren. Een goed regionaal betaalsysteem verhoogt in ieder geval de lokale productie, gericht op de lokale consument. In de meeste regio's kan zo'n op de lokale markt gerichte productie leiden tot betere huisvesting, dat het geld vaker wordt besteed voor het opknappen, onderhouden en isoleren van de huizen, om gezonder en lokaal geproduceerd voedsel te kopen, en om meer te investeren in onderwijs en in energiebesparing.

Daarbij krijgen bedrijven die zich op de lokale markt richten, zoals restaurants, meer kansen. En zoals we later in dit boek zullen zien, maakt de ontwikkeling van IT en nieuwe juridische inzichten het vandaag de dag veel gemakkelijker om zulke regionale rekeningen te introduceren dan in de tijd van Unterguggenberger. Daarbij komen we ook voorbeelden tegen die gebruik maken van software en methodes ontwikkeld door STRO.

"STRO maakt zichtbaar dat er ook andere wegen denkbaar en begaanbaar zijn naar een menswaardig bestaan. De vernieuwing die daaruit voortkomt kan ons weer enkele stappen verder brengen. STRO bouwt zo aan een lokaal alternatief voor de steeds dominanter wordende financiële markten, met de nadruk op circulaire economie met veel plaats voor een sterke ontwikkeling van het lokale kleinbedrijf."

Herman Wijffels
Medeoprichter Sustainable Finance Lab, voorheen o.a. voorzitter SER, Bestuursvoorzitter Rabobank, oud-bewindvoerder van de Wereldbank en prominent CDA-lid. Lid van het comité van aanbeveling van STRO, hoogleraar 'duurzaamheid en maatschappelijke verandering' aan de Universiteit Utrecht.

Hoofdstuk 4

Succes dankzij wisselkoers en vermijdbare provisie

Lokale rekeningen maken een soort lokale wisselkoers mogelijk én de lokaal gemaakte koopkracht wordt vaker verdiend.

Inleiding

Ik denk dat het voor ons heel moeilijk voor te stellen is hoe verdeeld Oostenrijk was in de tijd van het Wonder van Wörgl. Des te opmerkelijker is het dat de burgemeester van Wörgl de hele bevolking meekreeg in zijn aanpak. Vermoedelijk komt dat omdat het initiatief van de burgemeester voor de hele gemeenschap van belang was: voor de ondernemers meer inkomen en voor de rest van de bevolking meer werk, meer kansen en meer voorzieningen. Maar welke economische redenen waren er voor het succes? Dat gaan we in dit hoofdstuk onderzoeken. Dat wordt een beetje theoretisch. Als u dat minder interessant vindt, kunt u dit hoofdstuk ook alleen snel doorbladeren.

Centraal is de vraag waarom het lokale geld in Wörgl dingen voor elkaar kreeg. Daarbij kijken we naar de twee eigenschappen waarin het lokale geld zich onderscheidde van de gewone Oostenrijkse Schillingen:

1. *Het geld bleef langer in Wörgl actief*
   Naast de motivatie van de inwoners was daar een economische reden voor: de 5% kosten die je betaalde als je het geld buiten Wörgl wilde besteden en daartoe de bonnen moest inwisselen.

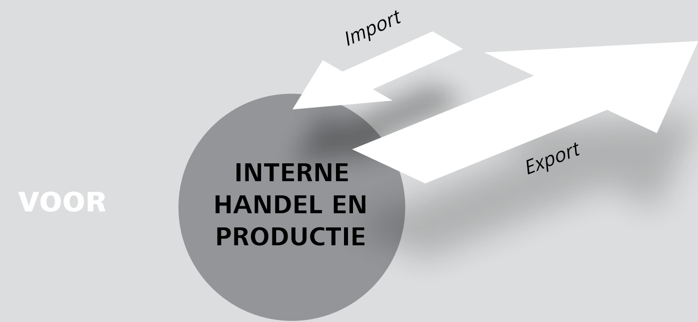
2. *Het geld werd sneller en dus vaker besteed*
Ook hiervoor was er naast de motivatie om samen de crisis aan te pakken een economische reden: Wie geld ongebruikt liet, betaalde daarvoor doordat er maandelijks op de lokale geldbonnen een zegel moest worden geplakt. Zonder zo'n zegel verloor de bon zijn waarde. Mensen probeerden die kosten te vermijden. Daardoor rolde het geld sneller, werd het vaker besteed en in Wörgl meer verdiend.

Een lokale wisselkoers

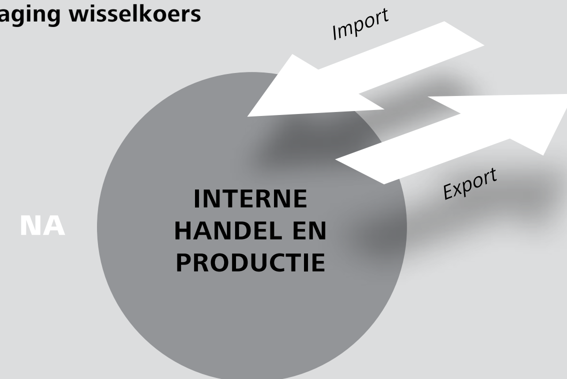
Wie de lokaal-geldbonnen bij de Raiffeisenbank wilde omruilen voor schillingen, kreeg slechts 95% van de nominale waarde van de bonnen terug. Het verschil van 5% bleef bij de gemeente die het gebruikte voor extra publieke werken. Voor mensen en bedrijven die de bonnen hadden verdiend, waren producten van buiten Wörgl dus 5% duurder en zo werd lokaal besteden vaker de goedkopere keus. Voor de inwoners kwam dit neer op een 5% lagere wisselkoers. Hoe lager de wisselkoers van een munt des te minder aantrekkelijk wordt het voor bewoners om buiten de regio te kopen, omdat hun geld daar minder waard is.

Een economie met een munt waarvan de wisselkoers feitelijk te hoog is, krijgt weinig klanten van buiten de gemeenschap. En ook voor de eigen mensen is de lokale productie duurder dan het aanbod van buiten. Dus niet alleen klanten van buiten, maar ook lokale klanten kopen liever producten van buiten de gemeenschap. En zo verlaat het geld, de koopkracht, de gemeenschap snel en wordt de productieve basis van de gemeenschap zwakker. Er wordt steeds minder lokaal geproduceerd en de gemeenschap wordt steeds afhankelijker van producten en diensten van buiten.

Je ziet gemakkelijk over het hoofd dat hierdoor ook de verdiensten van de lokale productie voor lokale consumenten wegvallen. Er ontstaat een neerwaartse spiraal waarbij minder wordt verdiend



verlaging wisselkoers



VOOR: Als een land of een gemeenschap een te hoge wisselkoers heeft t.o.v. anderen, wordt altijd benadrukt dat die gemeenschap niet concurrerend is en daardoor minder exporteert. Maar net zo belangrijk is dat de hoge wisselkoers geïmporteerde producten zo goedkoop maakt dat lokale ondernemers de concurrentie om de lokale markt verliezen. Daardoor verdwijnt veel onderlinge economie en valt de gemeenschap uiteen.

NA: Als de wisselkoers verlaagd wordt, komen export en import in evenwicht. Geïmporteerde producten worden duurder waardoor lokale ondernemers weer de kans krijgen om voor de lokale markt te produceren.

en er dus ook minder potentie is om de lokale productie te kopen. Dan wordt er nog minder verkocht en nog minder verdiend. Van die neerwaartse spiraal wordt iedereen slechter: de lokale ondernemers, medewerkers en potentiële klanten. Ook de andere steden en regio's hebben er last van als er steeds minder verdiend wordt. Na verloop van tijd lijkt de geringe productie en verkopen binnen de gemeenschap een natuurlijke situatie te zijn. De eigen kwaliteiten worden steeds vaker onderschat, waardoor het risico ontstaat dat er ook niet meer wordt nagedacht hoe lokaal aanwezige potenties beter benut kunnen worden.

Onderlinge economische activiteiten brengen een positieve verbondenheid. Als dat afkalft wordt overleven een individuele zaak. Het gezamenlijke zit 'm alleen nog in het gevoel slachtoffer te zijn van een boze buitenwereld.

In het begin van het lokaal-geldnetwerk Sardex[1] vroegen alle bedrijven: *what's in it for me?* Maar dat veranderde toen mensen jaarlijks binnen het netwerk meer dan €10.000 extra gingen omzetten: toen een deelnemer werd getroffen door brand, werd dat bedrijf er via donaties weer bovenop geholpen. Andere deelnemers hadden geleerd dat het eigen belang en dat van de gemeenschap in elkaars verlengde liggen. Ze hadden de kans gekregen te ontdekken hoeveel voordelen het biedt als je met lokaal geld elkaar de bal toeschuift. Dat je daarbij elkaar nodig hebt en het zo samen beter krijgt.

1 Cyclic Motifs in the Sardex Monetary Network. By George Iosifidis, Yanick Charette, Edoardo M. Airoldi, et al. *Nature Human Behaviour*, volume 2, pages 822-829 (2018), https://www.sardexpay.net/, https://www.ft.com/content/cf875d9a-5be6-11e5-a28b-50226830d644, https://www.finchandbeak.com/1369/sardex-local-currency-for-thriving-community.htm

Als ik deze situatie herformuleer vanuit het oogpunt van het organiserende medium *geld*, dan gaat het erom dat er voldoende geld in de gemeenschap circuleert en dat dat geld lang en actief genoeg binnen de gemeenschap gebruikt blijft worden. Lokaal geld met een passende wisselkoers kan ervoor zorgen dat de koopkracht langer lokaal blijft.

Lokaal gemaakt geld dat een wisselkoers mee krijgt kan de lokale economie in een opwaartse spiraal brengen: een deel van het geld dat de gemeenschap binnenkomt, gaat daar langer en effectiever circuleren, pept de economische activiteit op en versterkt de economische en sociale cohesie. Jongeren vinden eerder aantrekkelijke banen en besluiten te blijven. Niet langer hoeft de boze buitenwereld het enige te zijn dat mensen samenbindt. Inwoners zijn verbonden op basis van eigen kracht en samenwerking.

Op pagina 23 citeerde ik het Internationaal Monetair Fonds. De door hen verzamelde data wijzen uit dat regio's steeds verder uit elkaar groeien. Het IMF typeert dat in het rapport als een structurele weeffout en een falen van de markt.[2] Het gaat dan om regio's waar al weinig geld binnenkomt en waar dat weinige geld ook te snel weer wegvloeit uit de gemeenschap, lang voordat het de lokale productie en consumptie goed heeft georganiseerd. Daardoor gaan die lokale economieën ondermaats presteren.

Met de 5% omwisselkosten introduceerde burgemeester Unterguggenberger een antwoord op die weeffout: er kwam een lokale wisselkoers die ervoor zorgde dat het goedkoper werd om aankopen binnen de gemeenschap te doen. Het geld, de koopkracht, bleef langer lokaal voordat het elders werd besteed. Daarmee verliet dus niet *minder* geld Wörgl, maar gebeurde dat *later*. Het aanwezige geld hielp ondertussen het lokale bedrijfsleven.

2 World Economic Outlook, April 2019, *Growth Slowdown, Precarious Recovery*. https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019

"Dit boek biedt een prachtig overzicht van de drijfveren en de praktische mogelijkheden om onderlinge economische relaties tussen bedrijven, burgers en overheden te versterken door gebruik te maken van betalingen via lokale rekeningen en versnelling van de transacties met lokale kredietsystemen. Op basis van een veelheid van ervaringen in verschillende Europese landen (en daarnaast ook in Latijns Amerika) wordt uiteengezet hoe een netwerk van korte en lokale keten binnen een circulaire economie kan bijdragen aan versterking van de duurzaamheid, de eerlijkere verdeling van de welvaart en een grotere weerbaarheid bij het herstel uit de Covid-19 crisis. De koop-lokaal-booster is zeker geen eenduidig recept en vraagt om voldoende schaal en diversiteit om de beoogde impact te kunnen bereiken."

Prof dr Ruerd Ruben
(Emeritus) Hoogleraar Impactanalyse van Voedselsystemen
Wageningen university & research

In elke wijk, stad of regio waar de economie niet soepel draait, kan deze aanpak een nieuwe dynamiek bieden, doordat de lokale wisselkoers de lokale productie voor lokale consumptie betere kansen geeft. Vervolgens vormt die versterkte lokale productie een steviger basis voor de handel met andere wijken, regio's of landen. Zo krijgen ook buurgemeentes baat bij de impact die de Koop-Lokaal-Booster heeft. Gemeentes of regio's trekken zich dan aan elkaar op.

Een andere route is nodig

Nu de economie een antwoord moet vinden op de gevolgen van de coronacrisis, is het de vraag of we terug moeten naar de oude vorm van economische groei of meer moeten investeren in de veerkracht van de lokale economie en daarbij ook oog hebben voor de energietransitie en de grenzen die een snel verarmende natuur stelt. Dat gaat met het huidige geld niet lukken. Dat geld laat ons slechts de keuze uit twee kwaden: groei die onvermijdelijk milieu- en klimaatrampen tot gevolg heeft, of crisis die leidt tot bezuinigingen en een nog sterkere polarisatie. Lokaal geld biedt zicht op het vermijden van dat dilemma, op een groei van kwaliteit van leven. Het gaat dan om productie en consumptie die niet ten koste gaan van natuur en milieu, dankzij een effectiever gebruik van arbeid op lokaal niveau. Daarbij leren we welvaart te scheppen met een verminderend gebruik van natuurlijke hulpbronnen.

We moeten een weekend winkelen in Parijs of Rome snel gaan inwisselen voor leuke lokale dingen. Als de Koop-Lokaal-Booster ingevoerd wordt ligt voor de lokale ondernemers de uitdaging om consumenten te stimuleren extra lokaal te gaan besteden. We zagen al tijdens de corona-lockdown consumenten die hun best deden het lokale bedrijfsleven te steunen. Die lijn wordt doorgetrokken door ervoor te kiezen meer lokaal te besteden. Denk daarbij ook aan het vaker lokaal te laten repareren van goederen, meer gebruik te maken van lokale dienstverlening (denk bijvoor-

beeld aan het snel en veilig houden van computers – in plaats van nieuwe te kopen) en het vaker lokaal uit eten gaan. Hierbij zouden bijvoorbeeld de horecabedrijven voor mensen die meerdere keren per week komen eten, van het restaurantbezoek iets speciaals kunnen maken. Denk aan het aanbieden van een setting waarin je mensen ontmoet of met vrienden of buurtgenoten gaat eten, of juist aan settings met heel veel privacy of aan kwaliteits-bezorgmaaltijden. De Koop-Lokaal-Booster schept alleen de voorwaarden. De ondernemers moeten de nieuwe kansen benutten.

Een tool waardoor geld soepel circuleert

Vervolgens het tweede onderdeel van de succesformule van de Koop-Lokaal-Booster van Wörgl: ervoor zorgen dat het lokale geld vaker wordt gebruikt.

– *Zegels hadden het effect van een negatieve rente*
In Wörgl werd de omloopsnelheid, de snelheid waarmee de bonnen van had tot hand gingen, in eerste instantie bepaald door de betrokkenheid van de inwoners. Maar gaandeweg werd het lokale geld snel besteed omdat niemand degene wilde zijn die zegels moest kopen om op de bonnen te plakken. Die zegels creëerden dus ongeveer hetzelfde effect als een stevige inflatie: je bent beter af als je je geld snel besteedt dan wanneer je je geld bij je houdt.

Burgemeester Unterguggenberger had dit idee van een heffing op oppotten van het geld niet zelf bedacht. In zijn boek *The Natural Economic Order*[3] stelde econoom en zakenman Sylvio Gesell[4] de invoering van negatieve rente voor als de ultieme manier om economische crises te bestrijden en te voorkomen dat het armste

3 1918, uit het Duits naar het Engels vertaald door Philip Pye M.A.
4 In zijn *General Theory of Employment, Money and Interest* voorspelt Keynes dat Gesell uiteindelijk een belangrijker rol in de geschiedenis zal gaan spelen dan Marx (Boek VI, hoofdstuk 23)



De Centrale Bank van China.
Centrale banken wereldwijd zouden een substantiële negatieve rente moeten overwegen in tijden van een deflatoire crisis, zo schrijft Sun Guofeng van de financiële onderzoeksafdeling van de Chinese centrale bank in een nieuw onderzoeksrapport. Ook zouden centrale banken volgens hem de negatieve rente moeten omarmen als een conventioneel beleidsinstrument om de economische groei weer aan te jagen.

deel van de mensheid het rijkste deel rente moest betalen om te voorkomen dat zij hun geld zouden oppotten. Met zijn briljante strategie om de Oostenrijkse Schillingen te vervangen door bonnen, bracht Unterguggenberger het idee van theorie naar praktijk. Zo zette de gemeente de zegels in als een negatieve rente die het gebruik van het bonnengeld intensiveerde en zo zorgde voor extra verdiensten, die de gemeente gebruikte voor zaken van algemeen belang.

– *De negatieve rente is provisie op verdiensten die beperkt kan worden*
De zegelkosten in Wörgl waren een belasting op het ongebruikt laten van geld. Hiervoor bestaan een hele rits termen, onder andere negatieve rente, circulatieheffing, omloop- of circulatieversneller. Het geld met zo'n kunstmatige inflatie (eigenlijk een heffing waarvan de opbrengst naar de gemeenschap gaat) wordt ook wel *roestend geld* of *natuurlijk geld* genoemd. Natuurlijk, omdat geld dat steeds minder waard wordt, zich gedraagt als vrijwel alle zaken in de natuur die in de loop van de tijd verouderen. In Duitstalige teksten treffen we ook wel de term *Freigeld* aan, om aan te duiden dat deze geldinnovatie de mensheid kan bevrijden van de macht van rente-eisend geld.

Vermijdbare provisie

Ik geef de voorkeur aan de term *vermijdbare provisie op verdiensten*, omdat het woord *provisie* duidelijk maakt dat je alleen iets afdraagt van je verdiensten. *Vermijdbaar* geeft aan dat wie snel het verdiende geld weer besteedt, nauwelijks provisie betaalt. Door zo snel het geld te besteden, vermijd je niet alleen kosten maar geef je ook een ander de kans om het geld te verdienen. Die ander neemt dan jouw rol over als betaler van de provisie en heeft dus ook haast om het te besteden. Wanneer iedereen probeert de provisiekosten zoveel mogelijk te vermijden door bij elkaar te besteden, verdienen we allemaal meer.

Toch blijft de opbrengst van de provisie precies gelijk aan wat die zou zijn als de ontvanger van het geld niet geprobeerd had de provisie te vermijden.

Zo'n instrument om koopkracht sneller en vaker te laten circuleren kan in economieën waar veel potenties ongebruikt blijven, voor meer lokale productie en extra inkomsten zorgen. Dan compenseren de extra inkomsten ruimschoots de nadelen van de beperkte besteedbaarheid van het lokale geld.

Conclusies

Sinds je overal kan betalen via het web zijn wisselkoersen niet langer ingewikkeld. De software vertaalt onmiddellijk wat de kosten in jouw muntsoort zijn. Dat doen internationale webshops al op grote schaal. Hierdoor zijn wisselkoersen tussen landen heel makkelijk te verrekenen. Het is zelfs doenlijk om per regio of doelgroep onderlinge wisselkoersen te hebben, waarbij die verschillende geldsoorten samen binnen 1 overkoepelende munt kunnen functioneren. Een kaalslag bij bedrijven die voor lokale klanten werken, zoals die Griekenland heeft plaatsgevonden, zou met een goede inzet van de mogelijkheden van IT tot het verleden moeten behoren. En omgekeerd biedt dit perspectief voor regio's waar die kaalslag al heeft plaatsgevonden of bezig is.

Hoofdstuk 5

Fintech maakt het mogelijk het succes van Wörgl te kopiëren

Een app met een lokale rekening werkt eenvoudiger dan de bonnen van Wörgl.

Digitaal lokaal geld

Dankzij de snelle ontwikkeling van betaalapps is de technologie die *het Wonder van Wörgl* kan kopiëren nu beschikbaar voor elke regio of stad. Gemeentes kunnen met deze technologie hun lokale economie versterken. Die versterking vergroot de werkgelegenheid, de sociale cohesie en de verduurzaming van de productie.

Laten we eens kijken hoe een hedendaagse burgemeester Unterguggenberger het zou gaan aanpakken. Dat begint denk ik met het publiceren van het beleidsvoornemen dat de gemeente over een tijdje zoveel mogelijk gaat inkopen bij lokale bedrijven. Daarbij vertelt hij/zij dat de gemeente gaat betalen met lokale euro's om zeker te stellen dat ook de leveranciers zoveel mogelijk lokaal gaan inkopen. Daarnaast kondigt de burgemeester aan dat dan de gemeentelijke belastingen met dit lokale geld betaald kunnen worden.

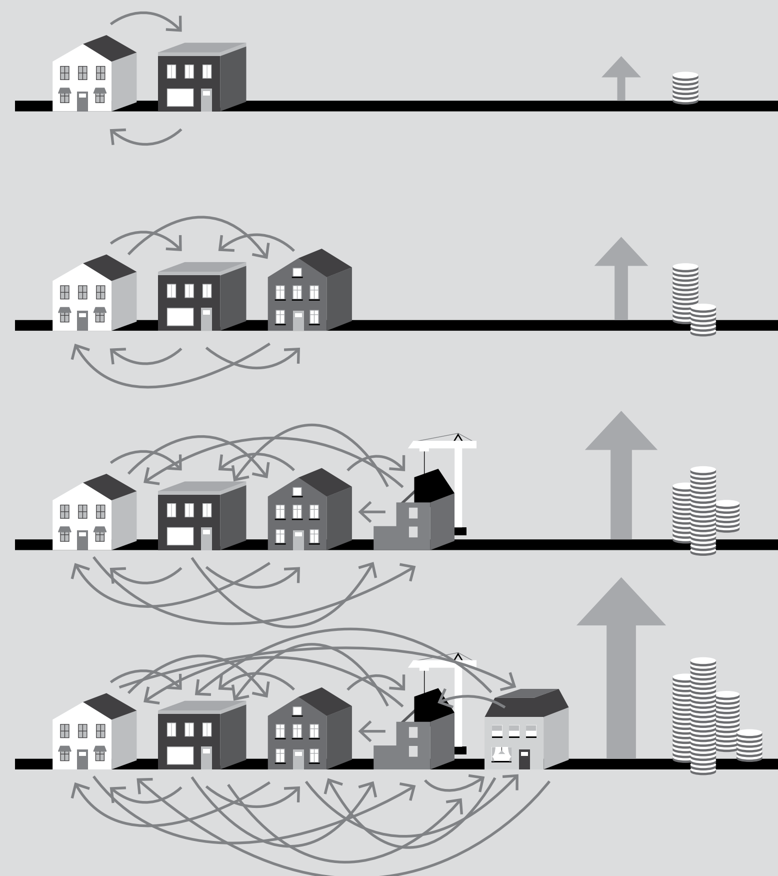
Naast de techniek – die het nu relatief gemakkelijk maakt om lokaal geld in te voeren – is en blijft het ook nu heel belangrijk de bevolking erbij te betrekken. Hoe krijgen burgers en lokale bedrij-

ven genoeg kennis om te begrijpen hoe belangrijk het is om elkaar lokaal te steunen en opdrachten te gunnen? De ervaring leert dat het een paar jaar duurt voordat bij lokaal geld deelnemers hebben ervaren dat iedereen beter af is, door elkaar meer te gunnen. Omdat we niet willen dat de door de covid-lockdown getroffen bedrijven het loodje gaan leggen, hebben we geen paar jaar en dus moet de communicatie vooraf echt heel goed zijn. Daarbij kan ook aan bod komen dat een versterking van de lokale economie een stap is in de transitie naar een milieuvriendelijker economische structuur, naar werkgelegenheid, en een versterking van de sociale samenhang.

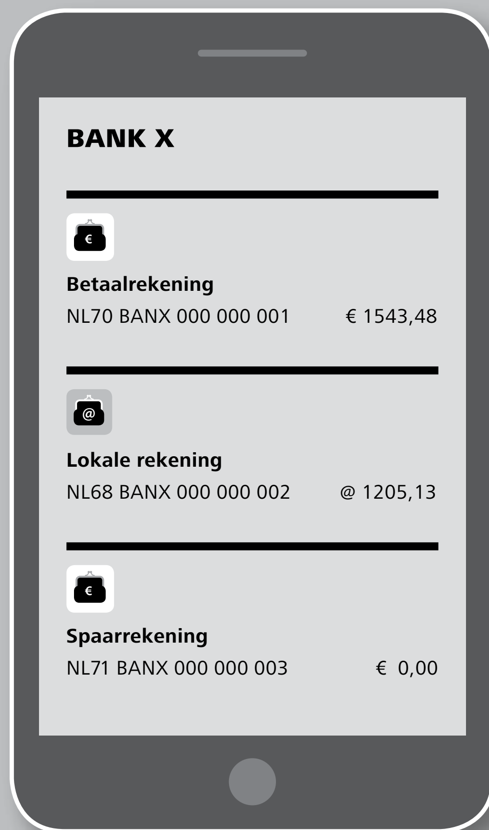
Belangrijk is dat het lokale bedrijfsleven begrijpt dat men meer gaat verdienen naarmate meer bedrijven meedoen. Hier zou een informatiecampagne kunnen helpen die duidelijk maakt dat extra inkomsten pas mogelijk zijn, als er meer lokaal gekocht wordt. Daarbij zullen bedrijven die lokaal geld verdienen moeten accepteren dat lokale inkopen soms iets duurder zijn. Die acceptatie opent de weg naar extra verkopen, extra verdiensten. (Dat is natuurlijk alleen het geval als bedrijven nog ruimte hebben voor extra klanten. Bij een oververhitte economie kan dit niet, maar dan moet het lokale geldsysteem ook 'on hold' gaan.)

Door een basiskrediet mogelijk te maken voor lokale bedrijven die een lokale rekening openen, krijgen deze bedrijven al direct geld te besteden en hebben ze de kans kennis te maken met het lokaal betalen. Dat is een mooie stimulans om mee te doen. U leest hier u meer over in hoofdstuk 7.

Het gemeentebestuur opent zelf uiteraard ook een lokale rekening. De gemeente stuurt een deel van haar budget naar die lokale rekening en betaalt haar leveranciers vanaf die rekening naar de lokale rekeningen van deze leveranciers. Dat gebeurt in deze moderne aanpak digitaal, via computer of betaalapp. De mensen en bedrijven die van de gemeente geld hebben ontvan-



Hoe meer bedrijven een lokale rekening openen, des te groter de kansen worden om binnen de lokale economie over en weer zaken te doen.



Kies in je app welke rekening je wilt openen en betaal makkelijk vanaf die rekening.

gen op hun lokale rekening, gebruiken de betaalapp op hun beurt om hun eigen leveranciers te betalen. Daardoor blijft het geld langer lokaal circuleren en kunnen lokale bedrijven hun productiecapaciteit optimaal benutten, waarbij ook startende bedrijven betere kansen op klandizie hebben.

Een speciale (bank)rekening

De moderne opzet van Wörgl gebruikt dus digitale rekeningen. Het is niet meer nodig om te werken met papieren bonnen. Elke bank kan zo'n lokale rekening gaan aanbieden.

Laten we er even van uitgaan dat in het hedendaagse Wörgl de Raiffeisenbank weer meedoet. Die bank biedt de mensen en bedrijven een lokale rekening die aangesproken kan worden met een betaal-app. Als je de app opent, krijg je een keuzemenu waarbij je kiest of je naar je traditionele of naar je lokale betaalrekening wilt. Vanuit de lokale rekening is het makkelijk om geld over te boeken naar een andere lokale rekening. In de administratie van een bedrijf is de lokale rekening gewoon een extra bankrekening.

Uiteraard zal een bank die door een gemeente gevraagd wordt om lokale rekeningen aan te bieden, de voors en tegens daarvan tegen elkaar afwegen. Technisch en boekhoudkundig hoeft het aanbieden van een extra rekening geen probleem te zijn. De meeste banken bieden nu ook allerlei verschillende soorten rekeningen aan. Denk aan een gewone rekeningcourant, een spaarrekening waarop het geld een bepaalde periode vast staat, een en/of rekening, een spaarrekening voor kinderen etc. Elk van deze rekeningtypes heeft specifieke regels over wat toegestaan is, wie wat krijgt en natuurlijk wat de kosten zijn. Maar of er een bank te vinden is die ingaat op zo'n verzoek van een gemeente? Ik weet het niet, maar mij lijkt één extra type rekening, waarmee je alleen kunt betalen naar streekgenoten, geen grote uitdaging voor een bank.

Gelukkig bestaat in Nederland al een aanbieder van lokale rekeningen: de *coöperatie Circulair Geld Nederland*. Deze faciliteert al lokaal geld voor verschillende netwerken, waarbij de coöperatie zorgt voor een goede administratie en de integriteit van de koopkracht, terwijl de organisatoren van een lokale rekening voor plaats x, de lokale inhoudelijke en financiële beslissingen nemen.

Het ligt voor de hand om binnen de gemeente een eigen coöperatie op te richten. Daar kunnen de gemeente en lokale bedrijven dan samen eigenaar van zijn, en via die coöperatie eigenaar van het betaalnetwerk. Eventueel samenwerkend in een landelijke coöperatie. De inkomsten die het lokale netwerk genereert, vloeien dus direct terug naar de gemeenschap. Dit levert de overheid een nieuw instrument, waarmee zij betere voorwaarden kan creëren voor het gezond maken en houden van de lokale economie. Het is een handige tool om bedrijven te helpen de naweeën van de lockdown te overkomen. De regelgeving van de betaalrekeningen wordt daarmee een belangrijk beleidsinstrument.

De gemeente helpt zo de bedrijven aan een infrastructuur die helpt de lokale economie te versterken en richting te geven. Hiervan kunnen dan de plaatselijke bedrijven dankbaar gebruik maken. Per gemeente moet je ervoor zorgen dat een competente groep partners het netwerk opzet. Uiteindelijk kan zoiets uitgroeien tot een nationale faciliteit die voor elk van de deelnemende gemeenten een groep lokale rekeningen mogelijk maakt. Dat wordt dan een interessante stap in de richting van een publieke bank zonder winstoogmerk, zoals in de voorstellen van de stichting '*Ons Geld*'.

De gemeente kan door haar bestedingen in lokaal geld te doen dat geld de gemeenschap laten dienen ook nadat ze het geld heeft uitgegeven. Het lokale geld biedt zo een belangrijk en nieuw beleidsinstrument.

Zegels worden vermijdbare provisie

In Wörgl was er een stok achter de deur om de geldbonnen snel uit te geven. Als je het geld namelijk te lang bij je hield, moest je een zegel kopen om op de bon te plakken.

De digitale variant geeft een meer verfijnde mogelijkheid: wie geld verdiend heeft – en dat niet besteedt – betaalt elke dag dat er nog geen andere deelnemer mee is betaald, 0,03% provisie over de nog niet uitgegeven verdiensten/het saldo op de rekening. Die bijdrage wordt maandelijks van de rekening afgeschreven. Wie er dertig dagen over doet om het verdiende geld te besteden, is dus 1% van het bedrag kwijt aan provisie.

Ter vergelijking: in de bouw kan je soms, door binnen 30 dagen te betalen, 3% korting krijgen.

Als deelnemers deze provisie willen vermijden, dienen ze het geld lokaal te besteden. Het directe gevolg is dan dat het geld lokaal sneller gaat stromen en meer lokale bedrijven de kans krijgen om te verdienen. Het eigenbelang van de één valt zo samen met dat van de ander. Bedrijven gaan daardoor steeds meer met elkaar handeldrijven. Je ontdekt al doende hoe belangrijk je voor elkaar bent, waardoor meer gemeenschapszin ontstaat. Je kan dit zien als het sociale cement dat de samenleving bijeenhoudt.[1]

Voor de gemeente – die het algemeen belang dient – is het van grote waarde dat haar leveranciers het verdiende geld ook zo snel mogelijk weer lokaal gaan uitgeven. De vermijdbare provisie vergroot zo de impact van de overheidsgelden op de lokale economie. De uitwisseling tussen de lokale bedrijven die de provisie stimuleert maakt de lokale economie zo weerbaarder en duurzamer.

1 https://www.rijksbegroting.nl/2008/voorbereiding/miljoenennota,kst108517_13.html

Doorbraak: tijdteller-technologie als alternatief voor de omwisselkosten

In Wörgl werd geld lokaal gemaakt door het tijdelijk de vorm van een bon te geven. Aan dat bonnengeld konden regels worden meegegeven. Eén van die regels was dat je bij het terugwisselen naar Schillingen een klein percentage zou verliezen. Dat was bedoeld om het geld langer lokaal te houden.

De Social Trade Organisation (STRO) is al jaren bezig met het steeds verder verbeteren van de lokale circulatie van geld. Bij ons R&D-programma in Latijns-Amerika bouwden we software voor kleine banken: Cyclos.[2] Naast de gewone technieken voor mobiel betalen, bouwde STRO daarin ook de innovaties die in Wörgl zo goed bleken te werken.

Vervolgens werd getest hoe die innovaties in deze moderne tijd uitpakken. Daarbij ontdekten we in een Braziliaans netwerk[3] dat de Cyclos-software gebruikte, iets onverwachts. Bedrijven die van het lokale geld terug wilden naar de Real, de nationale munt, moesten net als in Wörgl omwisselkosten betalen. Die kunstmatige wisselkoers tussen het geld in het betaalnetwerk en de nationale munt was daar toen 6%. In de praktijk hadden bedrijven heel weinig problemen met die omwisselkosten, maar gek genoeg prikkelden deze kosten hen ook nauwelijks om hun inkomsten lokaal te besteden. Ze probeerden niet de 6% kosten te vermijden, maar accepteerden het verlies van het omwisselen.

Uiteraard zochten we uit waarom ze, ondanks die kostendrempel, tóch niet lokaal besteedden. Konden ze misschien geen leverancier vinden die bereid was het lokale geld te besteden? Bij dat

2 https://www.Cyclos.org
3 Compras in Porto Alegre

onderzoek kwamen we een bedrijf tegen dat nota bene zijn vaste leverancier in het netwerk had zitten. Hij kon daar moeiteloos met lokaal geld betalen. Waarom dan toch 6% weggooien door eerst het lokale geld om te wisselen naar nationaal geld en dan zijn leverancier met dát geld te betalen?

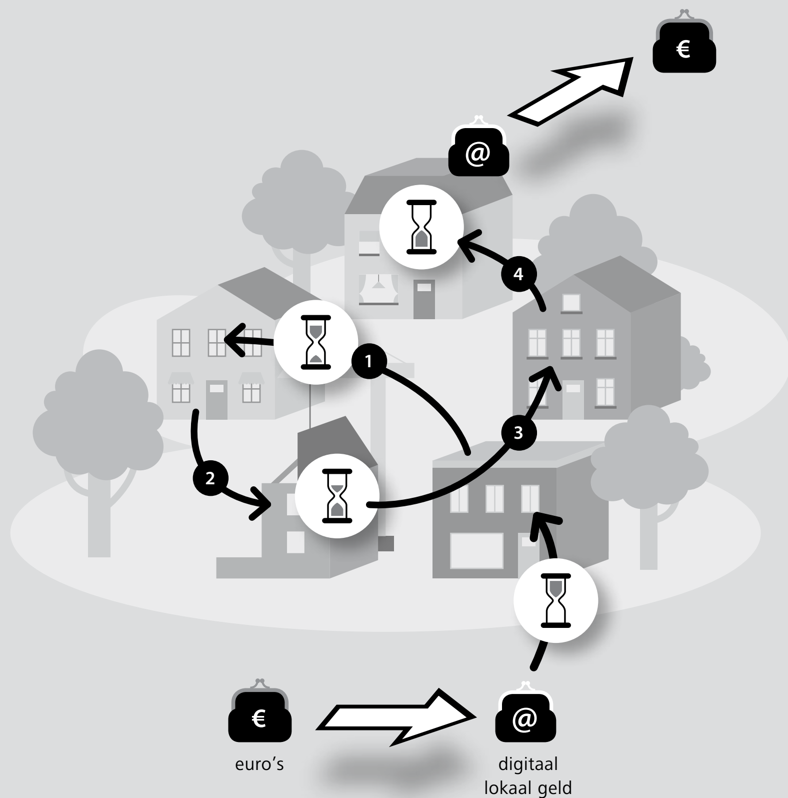
Door na te vragen ontdekten we dat de deelnemende retailers gewend waren dat hun klanten met een creditcard betaalden. Een ‘debitcard’ kenden ze niet, en zo hadden ze bij de lokaal-geldkaart dezelfde verwachtingen als bij elke andere creditcard. Ze dachten dat de 6% omwisselkosten hetzelfde was als de 5 of 6% die het creditcardbedrijf in rekening brengt.

Wat konden we doen? We overwogen om de wisselkosten naar bijvoorbeeld 10 procent te verhogen. Zou dat deelnemers wel aanzetten om meer naar lokale bestedingsmogelijkheden te zoeken? We zagen de bui echter al hangen: bij 10% omwisselkosten zouden bedrijven die voor een groot deel van importen afhankelijk zijn, wel eens kunnen afhaken.

Bij zulke bedrijven speelde namelijk een psychologisch probleem: ze keken niet naar hoeveel geld ze lokaal zouden kunnen besteden, ze keken naar de post waar ze het meeste geld aan uitgaven, namelijk de importen.

Dat ze ook heel veel uitgaven aan lokale leveranciers en dienstverleners was echter een blinde vlek. Ze leken bovendien te vergeten dat vooralsnog maar een klein deel van hun inkomsten lokaal zouden zijn en dat het waarschijnlijk best mogelijk zou zijn om dat deel met lokaal geld te betalen.

Als importerende bedrijven afhaken, dreigt dat een signaal te zijn voor hun klanten. Daar geldt dan eigenlijk hetzelfde: ze besteden maar een deel van hun inkomsten bij die leverancier. De volgende stap is dat ze besluiten om niet deel te gaan nemen in het lokale geldcircuit, terwijl er vooralsnog voor hen genoeg bestedingsmogelijkheden zijn.



Op het moment dat euro's worden overgemaakt naar een lokale rekening begint de omlooptijd af te tellen zoals een zandloper. Op het moment dat de zandloper leeg is, en de omlooptijd dus op nul staat, kan het lokale geld omgewisseld worden voor gewone euro's.

Elk bedrijf, ook de importeurs of de klanten van de importeurs, verdient in het begin niet meer dan een paar procent van de omzet in lokaal geld. Zolang de lokale verdiensten klein zijn kunnen zij makkelijk lokale bestedingsmogelijkheden vinden. Dat kan de garage zijn die de bedrijfsauto onderhoudt, de boekhouder of de websitebouwer. Bijna altijd wordt er ook nog het nodige aan arbeidskosten betaald en is er de mogelijkheid het lokale geld als consument uit te geven.

Helaas wordt toch meestal gekeken naar de belangrijkste uitgavenposten. In Brazilië dreigde dat een vicieuze cirkel te worden. Typisch zo'n situatie waarin mensen geneigd zijn te denken vanuit problemen in plaats van vanuit mogelijkheden. Daar komt dan bij, waarbij ik vrij Machiavelli citeer: "bij vernieuwingen verzetten de partijen zich die erdoor gaan verliezen, terwijl de partijen die er voordeel bij gaan krijgen nog niet bestaan".

STRO zocht daarom andere wegen om voor de lokale economie hetzelfde effect te bereiken als een wisselkoers heeft. Onze oplossing: geen kosten voor het omwisselen vragen, maar in plaats daarvan het geld verplichten om een minimale periode binnen de gemeenschap te blijven.

Voor die oplossing was nieuwe technologie nodig, want daarvoor moet je weten hoe lang het geld, dat op iemands lokale rekening staat, al in het netwerk gebruikt wordt.

Dat is gelukt: de algoritmes in de software zorgen ervoor dat geld dat het lokale betaalnetwerk binnenkomt, een bepaalde tijd daar ook beschikbaar blijft. Zodra geld overgemaakt wordt van een nationale rekening naar een lokale rekening, wordt er een klok aan gehangen die de tijd aftelt: de *tijdteller*. Deze tijdteller houdt, net als een zandloper, de afgesproken looptijd binnen de coöperatie bij. De looptijd begint zodra het geld het lokale betaalnetwerk binnenkomt.

Geld mag dan bijvoorbeeld die lokale economie pas verlaten nadat het een half of een heel jaar voor de gemeenschap heeft gewerkt. Maar na die periode is dan het omwisselen wel gratis, zonder omwisselkosten.

We spreken bij STRO daarom over de lokale *omlooptijd* van het geld. Pas als deze omlooptijd van het geld op iemands rekening naar nul dagen is teruggelopen, mag dat saldo aangeboden worden voor euro's. Op elke lokale rekening is altijd de resterende omlooptijd te zien. Als je de rekeningafschriften van twee opeenvolgende dagen bekijkt, zie je dat de omlooptijd een dag teruggelopen is.

Doordat importerende bedrijven vaak aan het eind van de keten zitten, verdienen zij meestal geld dat al een tijd binnen de gemeenschap is rondgegaan en waarvan de omlooptijd dus dicht bij nul zit. Zij kunnen met dat circulaire geld (of een deel daarvan) dan al snel zonder omwisselkosten gewone euro's kopen. Zo kunnen nu ook importerende bedrijven meedoen en zo kunnen de lokale ketens langer worden.

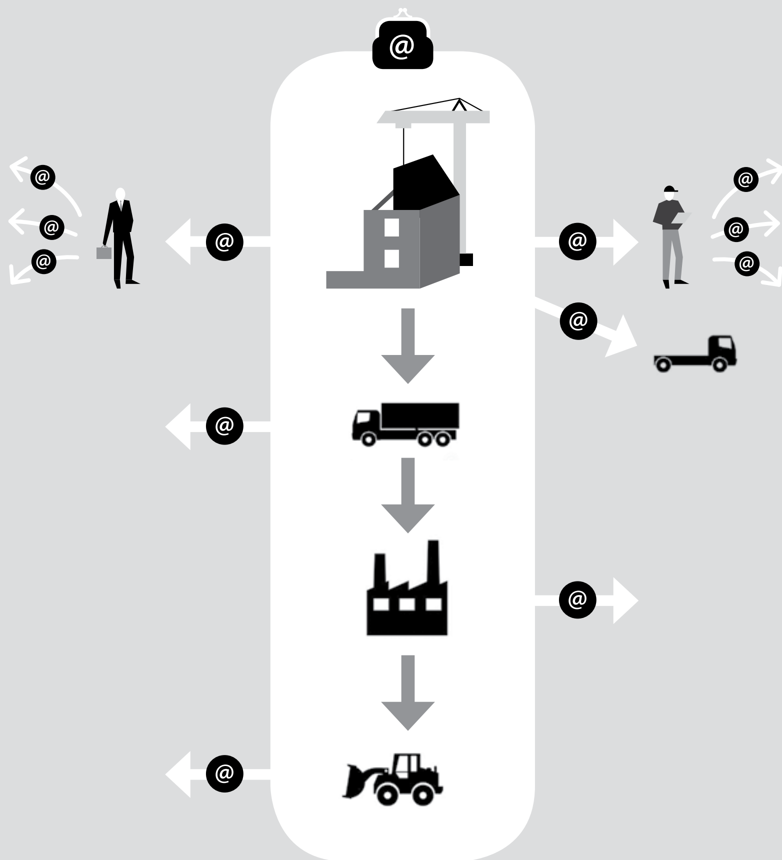
Door een tijdteller te gebruiken zijn omwisselkosten niet langer nodig. Zo wordt de koopkracht veel doelgerichter in de lokale omloop gehouden. De tijdteller behartigt zo het belang van de gemeenschap en voorkomt dat het geld de gemeenschap al verlaat voordat de lokale productiemogelijkheden (en dus ook de verdiensten daarbij) voldoende kansen hebben gehad zich te ontwikkelen.

De tijdteller maakt de opbrengst van de 'zegels' zeker en daarmee de premie

Een te hoge wisselkoers verleidt mensen om hun geld buiten de regio te besteden. Voor lokale ondernemers is daar niet tegenop te bieden. Omdat steden, wijken of streken geen eigen wisselkoers hebben, is er geen mechanisme dat voorkomt dat de lokale economische activiteit steeds verder uitdooft. In die gevallen geeft



Lokale rekeninghouders zien het aantal omloopdagen dagelijks teruglopen. Verdienen ze lokaal geld met een andere omlooptijd, dan ontstaat er een nieuwe omlooptijd op basis van een gewogen gemiddelde. Ook is het technisch mogelijk om van al het geld dat op iemands rekening is binnengekomen apart de omlooptijd bij te houden.



Als een aannemer stenen nodig heeft, koopt hij die bij de groothandel, die de stenen bij de steenfabriek inkoopt, die op haar beurt weer klei inkoopt.

Maar geld stroomt niet alleen zo door de keten. Er lekt ook geld weg naar andere ketens, waarbij de uitstroom die plaats vindt bij bijvoorbeeld loonbetaling weer aan een hele nieuwe keten begint van consument naar winkel, etc.

De meeste bedrijven uit de oorspronkelijke keten maken naast kosten voor arbeid ook kosten voor bijvoorbeeld een auto, een gebouw, een externe accountant.

een lokaal betaalnetwerk nieuwe mogelijkheden. Dat is zeker het geval nu de mogelijkheid bestaat met een tijdteller ervoor te zorgen dat de koopkracht niet direct weer verdwijnt, maar eerst een tijd binnen het netwerk verdiend en uitgegeven gaat worden. Een netwerk van lokale rekeningen waar geld een verplichte omlooptijd mee krijgt voorkomt zo dat het geld al de gemeenschap heeft verlaten voordat lokale mensen en bedrijven de kans hebben gekregen het te verdienen en besteden. Het zo geoormerkte geld biedt lokale ondernemers meer kansen om de eigen en gezamenlijke mogelijkheden te ontplooien.

Een netwerk van lokale rekeningen met een eigen tijdteller kan zelfs per wijk ingesteld worden om ervoor te zorgen dat de potenties van de bewoners van die wijk beter benut worden.

Er is nog wel een verschil: Een verlaging van de wisselkoers maakt lokale bedrijven ook goedkoper voor koopkracht van buiten en dat doet een tijdteller niet, die kan alleen koopkracht – die al binnen is – beter benutten. Toch kan de tijdteller er ook voor zorgen dat de instroom van geld groter wordt. Dat het wel degelijk aantrekkelijker wordt om gewone euro's om te wisselen naar lokale euro's. Daarvoor is het nodig dat lokaal maken van euro's te belonen. Dus dat je net als bij een wisselkoers meer lokale koopkracht krijgt voor je euro's.

Maar zo'n beloning, zo'n premie voor het omwisselen, kost geld. De vraag is dan: hoe genereert een lokaal betaalnetwerk een premie als het terug gaan naar gewone euro's zonder kosten kan en alleen afhankelijk is van de tijdteller?

Dat inkomen komt vrij doordat het geld de van te voren ingestelde periode blijft rondgaan en gedurende die tijd de 'digitale zegelkosten', de vermijdbare provisie gaat opleveren. Nu de tijdteller ervoor zorgt dat de periode dat het geld lokaal blijft van te voren vast staat, weet je op het moment dat geld lokaal gemaakt wordt en dat de software de omlooptijd aan het geld koppelt, dat dat lokaal gemaakte geld de hele omlooptijd altijd bij iemand op

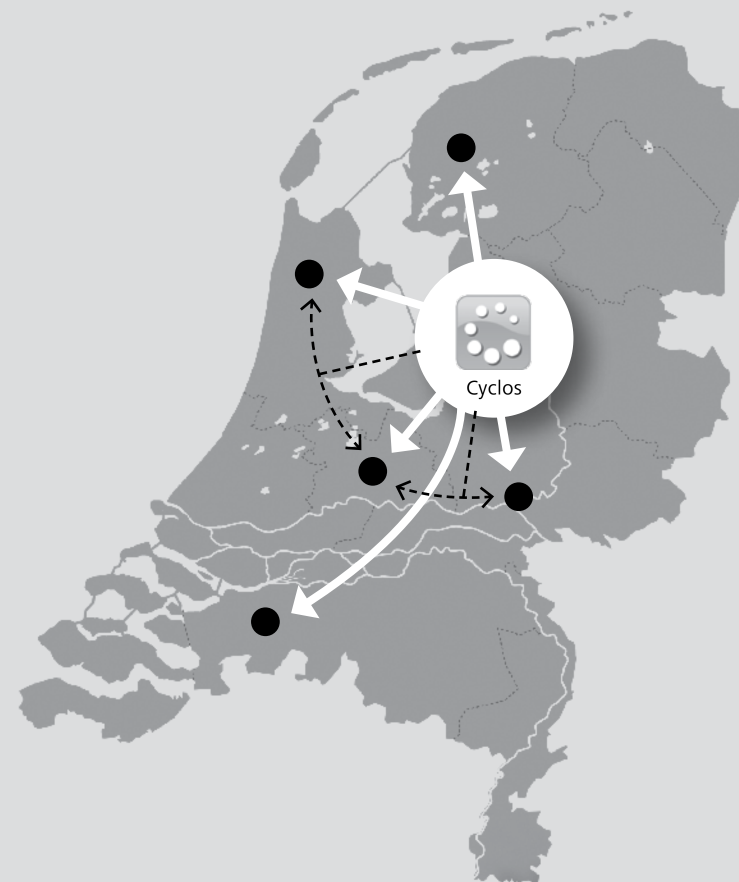
de rekening zal staan. Er is dus iemand die het geld wel verdiend heeft, maar nog niet uitgegeven en dus provisie betaalt. Daardoor staan de inkomsten vast en kan het omwisselen van euro's naar lokale euro's met een vast percentage premie beloond worden.

De gemeente en anderen die hun geld lokaal maken, ontvangen dan die premie. Eigenlijk is dit een geavanceerde vorm van een loyalty-programma: iedereen die verdient gedurende het lokaal circuleren van die koopkracht, dat lokale geld, betaalt er een beetje aan mee om die koopkracht binnen de groep beschikbaar te krijgen! Die premie geeft lokale rekeningen met een tijdteller daarmee hetzelfde effect als bij een munt met een eigen wisselkoers: omwisselen wordt beloond en het geld blijft langer in de gemeenschap.

Lokaal geld en de aanbestedingsregels

Er zijn echter nog de aanbestedingsregels van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) en de Europese Unie.[4] Deze staan niet toe om lokale bedrijven de voorkeur te geven, louter omdat het lokale bedrijven zijn. Alleen in beperkte gevallen, als het gaat om sociale en milieuvriendelijke doelstellingen, is er meer mogelijk.[5] Dit alles blijft een heel gedoe. Met lokale rekeningen is een veel simpeler oplossing mogelijk, die ook breder toepasbaar is. Als de gemeente in de tender opneemt dat er (een bepaald percentage) in lokaal geld betaald zal worden, is dat een voorwaarde die voor iedereen geldt. Als bedrijven van buiten ook een lokale rekening mogen openen kunnen zij dus ook op de tender inschrijven. Door alle bedrijven dezelfde gelegenheid te bieden, is voldaan aan de eis van het gelijke speelveld waar de regelgeving rond aanbesteding

4 https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/aanbestedingsregels
5 https://europadecentraal.nl/onderwerp/aanbesteden/duurzaam-aanbesteden/



Via *Cyclos betalingssoftware* kunnen meerdere regio's of steden ieder een aparte rekening hebben met specifieke regels. Ook onderling kunnen zij betalingen verrichten via Cyclos met een op maat gesneden wisselkoers. Alle rekeningen blijven verbonden met de nationale munt.

om vraagt. Iedereen wordt immers deels in lokaal geld betaald. Voor iedereen geldt dan wel dat dat geld een jaar lokaal zal blijven.

Uiteraard zullen de meeste buitenlandse bedrijven weinig zin hebben om geld te verdienen dat een jaar lang alleen lokaal besteed kan worden. Als een buitenlands bedrijf echter toch kans toe ziet het geld terug te laten vloeien in de gemeenschap, is dat prima. Dan blijft het geld immers voor de lokale economie werken.

Lokaal geld kan dus, naast de ontheffingen, voorkomen dat de gemeente en andere ankerinstellingen gedwongen worden aanbestedingen te doen die niet in het belang van de gemeenschap zijn.

Samenwerken met andere lokale netwerken

Het lokale geld heeft als voordeel dat het de lokale economie stimuleert. Maar elk voordeel heeft ook hier z'n nadeel, want de beperkte besteedbaarheid is deels natuurlijk ook lástig voor bedrijven die moeite hebben hun inkomsten lokaal te besteden. Daarom is in Cyclos de mogelijkheid ingebouwd waarbij meerdere lokale rekeningen over en weer kunnen samenwerken.
Het gaat dan om aparte lokale netwerken van meerdere gemeenschappen die allemaal gebruik van dezelfde administratie, zodat er ook onderlinge handel tussen bedrijven uit verschillende netwerken mogelijk is. Cyclos biedt vervolgens de mogelijkheid, waar nodig, aan die handel voorwaarden te verbinden. Dit is bijvoorbeeld het geval als blijkt dat de koopkracht te snel buiten de gemeenschap wordt besteed, waardoor er in die gemeenschap te weinig geld is. In dat geval kunnen in Cyclos mini-wisselkoersen ingesteld worden die de handel in evenwicht houdt, terwijl toch de voordelen van de onderlinge handel blijven bestaan.

Zo'n samenwerking verkleint voor elk van de deelnemende gemeenten de hoeveelheid werk om de lokale rekeningen aan te bieden en in de lucht te houden. Ze hoeven dan niet stuk voor stuk de technische en bancaire kant zelf te organiseren.

In Nederland werken een aantal lokale netwerken samen in het nationale betaalnetwerk van de Coöperatie Circulair Geld Nederland. Daar kunnen makkelijk andere lokale initiatieven aan toegevoegd worden. Omdat Circulair Geld Cyclos-software gebruikt kan elk van die initiatieven eigen regels vaststellen.

In Griekenland is er interesse voor deze aanpak. Daar zijn de verschillen tussen de regio's die overwegen lokaal geld te gaan gebruiken, vrij groot. Tegelijk zijn ze ieder voor zich te klein om brede bestedingsmogelijkheden te bieden aan deelnemende bedrijven. Het samenwerkingsverband van *Griekse euro's* gaat dan lokale netwerken de kans geven de eigen behoeften van de lokale economieën te combineren met de samenwerking. Ook kleinere regio's krijgen zo voldoende bestedingsmogelijkheden en de onderlinge uitwisseling tussen de verschillende netwerken is dan voor iedereen gunstig.

Door wisselkoersen tussen de kleine netwerken in te stellen, voorkomt de software dat de handel uit balans raakt en dat er onnodig gesleept gaat worden met producten. Gebruikers merken daar weinig van, omdat zij in hun app de prijzen zien zoals die voor hen gelden. Vanuit de gebruiker gezien is de ervaring precies hetzelfde als wat er gebeurt in een internationale webshop. Daarin zie je in je eigen taal de prijzen in de munteenheid van jouw land.

Het zal interessant zijn om te zien of Nederlandse gemeenten ook zullen kiezen voor zo'n eenheid in verscheidenheid.

Geen toegang tot geldautomaten

Bij een traditionele, niet lokale rekeningcourant kan de eigenaar op elk gewenst moment zijn geld opnemen uit een automaat. Daar zijn geen voorwaarden aan verbonden. Bij dat contante geld weet alleen de eigenaar wat er na het opnemen met dat geld gebeurt. Daardoor kunnen aan fysiek geld nauwelijks regels opgelegd worden die de belangen van de gemeenschap beschermen.

Wörgl loste dit probleem op door de Schillingen om te wisselen voor lokale bonnen die alleen bij de Raiffeisenbank in Wörgl geruild konden worden. Ook kon de gemeente de bonnen ongeldig verklaren als er niet elke maand zegels op geplakt waren.

Tegenwoordig is cashgeld niet meer echt nodig en wordt het ook steeds minder gebruikt. Dat lokale rekeningen digitaal zijn past in die trend, en dat heeft dan direct als voordeel dat er regels ingevoerd kunnen worden waardoor het lokale geld effectief de gemeenschap dient.

Conclusies

- Een digitale versie van het wonder van Wörgl kan het lokaal inkopen makkelijker maken en veel extra impact geven. De nieuwe mogelijkheden van digitaal betalen maken het opzetten van een lokaal netwerk relatief eenvoudig. Cruciaal voor het succes is dat de lokale bedrijven ook daadwerkelijk een lokale rekening openen. Alleen dan zijn er voldoende bestedingsmogelijkheden in het lokale betalingsnetwerk.

- Het ligt uiteraard voor de hand dat bedrijven eerder een rekening zullen willen openen als ze weten dat er veel te verdienen valt in het lokale netwerk. Zoals we verderop zullen zien, zorgen kredieten en de bestedingen van de overheid en andere ankerinstellingen daarvoor.

Als de bestedingen omvangrijk genoeg zijn, wil geen enkel bedrijf de kans mislopen om daaraan te verdienen.

"Wat mij vooral treft in dit boek is hoe het lokale MKB een rol kan spelen in de verduurzaming van de economie. Met onze verslaving aan korte-termijn-winst zagen we aan de stoelpoten van onze toekomstige winstgevendheid. Als we ook morgen de wereld willen voeden, ontkomen we niet aan veerkrachtige, regionale landbouwsystemen waarin bodemvruchtbaarheid, schoon water, biodiversiteit en klimaat centraal staan, evenals een eerlijke inkomensverdeling in de keten. Het is nergens voor nodig om ons te laten gijzelen door de kunstmest-, agrochemische en veevoerindustrie die parasiteert op gezondheid van mens en milieu. We zijn toe aan een gelijk speelveld waarin de vervuiler niet langer wegkomt met een concurrentievoordeel. Lokaal circulair geld is mogelijk een belangrijk instrument in de transitie naar het nieuwe normaal."

Volkert Engelsman
winnaar duurzame top 100 2017, directeur Eosta

Hoofdstuk 6

Het Consortium van regio's die de Booster willen gebruiken

Hoe verschillende lokale of regionale overheden in Europa in de post-corona-economie het effect van hun uitgaven op de lokale economie willen vergroten.

Regio's en steden willen 'hun' MKB helpen

In veel Europese steden en regio's heeft de lockdown een rampzalige impact op een deel van de kleine bedrijven. Tegelijk wordt de waarde van die bedrijven steeds meer onderkend. Twee redenen voor gemeentes om het MKB te helpen door meer lokaal in te kopen.

Menige gemeente probeert daarbij speciaal haar sociale economie te steunen. De EU publiceerde onlangs een rapport waarin 71 overheden vertellen hoe ze dit doen.[1] Dat effect kan nu versterkt worden met de Koop-Lokaal-Booster. Die kan het lokaal inkopen een extra boost geven, waarbij zelfs *alle* lokale bedrijven betere kansen krijgen. Zo'n brede aanpak is hard nodig, omdat een breed scala aan lokale bedrijven absoluut nodig is voor een sociale, veerkrachtige en duurzame economie met voldoende werkgelegenheid.

1 https://ec.europa.eu/info/policies/public-procurement/support-tools-public-buyers/social-procurement_nl

Een aantal regio's en steden in Europa heeft zich verenigd in het Impact-multiplierconsortium om van en met elkaar te leren hoe de Koop-Lokaal-Booster het best ingevoerd kan worden. Het idee is om in het consortium kennis op te bouwen en uit te wisselen, en *best practices* te delen. Ook verhoogt het consortium de kans om voor de gezamenlijke inspanning Europese financiering te krijgen, dit om de opstartkosten in de verschillende regio's te financieren. Verder zijn het volkomen zelfstandige initiatieven, waarbij elke regio of stad eigen keuzes maakt en ook eigen lokale partners heeft.

Om zich bij het consortium aan te sluiten moet een stad of regio eerst een intentieverklaring ondertekenen waarin ze aangeeft serieuze belangstelling te hebben. Vervolgens worden vanuit STRO kennissessies georganiseerd voor de regio's en hun lokale partners, zoals de lokale bedrijfsorganisaties en een bank of andere uitvoerende organisatie. Gedetailleerde informatie over de Booster-technologie wordt gedeeld en de randvoorwaarden voor een succesvol project in die specifieke regio worden onderzocht. Om een goede aanpak mogelijk te maken, worden lokale omstandigheden secuur in kaart gebracht. Zodra de financiering van de opstartkosten zeker is gesteld, beslist de stad of regio wanneer ze wil starten.

Momenteel opteren vijf steden en regio's uit het zuiden en het westen van Europa om de Booster te gebruiken. Ik stel ze even kort aan u voor.

Italië/Sardinië

Het Sardex handelscircuit maakt nog gebruik van een voorloper van de Booster. Dat heeft enig nadeel, maar daar tegenover staat dat het netwerk al wel volwassen is. Sardex is het oudste netwerk van bedrijven dat Cyclos-software gebruikt om het onderlinge zakendoen met een eigen digitale munt te verzorgen. Sardex startte in 2010 in de nasleep van de kredietcrisis die ook op Sardinië een enorme terugslag in de economie had veroorzaakt. In 2013

stapte Sardex over op Cyclos en koos voor een professionele aanpak. Sardex helpt nu jaarlijks meer dan 5000 deelnemende kleine bedrijven aan een extra omzet die inmiddels is opgelopen tot gemiddeld 25.000 euro. Na jaren van verdubbeling van de omzet is de totale omzet van Sardex de half miljard euro gepasseerd.

Het geld dat binnen Sardex circuleert, bestaat tot nu toe voor 100% uit onderling krediet. Sinds kort doen er ook consumenten mee. In een paar maanden sloten al 150.000 consumenten zich aan. Consumenten kunnen bij Sardex geen lokaal geld aankopen, maar verdienen het als ze bij deelnemende bedrijven euro's besteden. Die bedrijven maken dan de waarde van vijf procent over als een loyalty-beloning op de Sardex-rekening van de consument.

De impact die Sardex heeft op de lokale economie is indrukwekkend. Het geld dat via leningen in omloop komt, blijft lang genoeg rondgaan om gemiddeld zes bedrijven de kans te geven te verdienen en uit te geven. Dat dit veel extra verdiensten oplevert bij de deelnemende bedrijven, blijkt uit de mate waarin kredieten worden terugbetaald: de terugbetalingspercentages zijn maar liefst 68% beter dan wat professionele kredietbureaus verwachten.

In de eerste jaren geloofden weinigen op Sardinië in de kansen van Sardex. Een paar jaar geleden was ik op een conferentie van Sardex en hoorde ik de toenmalige president van de regioregering, Prof. *Francesco Pigliaru*, een voormalig professor in de economie, spreken.[2]

Hij vertelde dat hij een aantal jaren terug ervan overtuigd was geweest dat Sardex nooit iets zou gaan voorstellen. "Maar", zo voegde hij toe, "inmiddels heb ik kunnen constateren dat het netwerk heel veel voor de economie op het eiland betekent."

2 De Mitzas conferentie: https://www.lanuovasardegna.it/cagliari/cronaca/2015/10/23/news/mitzas-2015-ecco-il-festival-dell-isola-che-cambia-diretta-streaming-1.12315424



Opname uit de trailer “To Sardinia with love” van cabaretier Dette Glashouwer, waarin zij Sardinië bezoekt en kennis maakt met ondernemers uit het netwerk.
Bekijk de hele film op https://www.youtube.com/watch?v=LTnXssjQy2Q

De regering van Sardinië deed ook mee in het Europese project Digipay4growth[3] om van Sardex een showcase te maken van wat er met Cyclos mogelijk is.

Het succes van Sardex is te danken aan een combinatie van slimme en hardwerkende initiatiefnemers, het gemeenschapsgevoel dat op het eiland heerst, een goede zakelijke opzet en de economische situatie in Italië, en speciaal op dit eiland, waar veel bedrijven kampen met onderbenutte capaciteit. Een deel van deze situatie is uniek en niet aanwezig bij Nederlandse gemeentes en regio’s. Dat maakt het moeilijker om hier op dezelfde manier een netwerk zo te laten groeien. Maar juist om dat toch mogelijk te maken is de Koop-Lokaal-Booster-aanpak ontwikkeld.

Sardex heeft nu te maken met de wet van de remmende voorsprong: toen het startte werden alle tot dan toe bekende mogelijkheden gebruikt. Nu het eenmaal schaal heeft, is het lastig om de innovaties te gebruiken die daarna zijn ontwikkeld. Gelukkig is de moeilijke opstartperiode voorbij.

Ondertussen werken de initiatiefnemers van Sardex nu aan een parallel netwerk om een aantal gemeentes op het eiland een instrument te bieden voor lokale bestedingen, zoals de Koop-Lokaal-Booster. Met de Sardijnse stad Sassari zijn de voorbereidingen momenteel het verst gevorderd.

Laatste nieuws:
de regering van Italië heeft een meerderheidsbelang in Sardex genomen en investeert erin om het succes uit te breiden tot het hele land en zo bedrijven te helpen in de nasleep van de lockdown.

---

3 https://cordis.europa.eu/project/id/621052

Frankrijk

In **Normandië** heeft de regioregering al een netwerk van lokale rekeningen opgezet. Ze heeft de regionale munt de naam de Rollon meegegeven.[4]

Momenteel openen steeds meer ondernemers en burgers een Rollon-rekening. De munt gebruikt nu de basistechnologie die Cyclos heeft voor een regionaal betaalnetwerk. Vanuit dat uitgangspunt kan op elk moment de volgende stap gezet worden, waarbij de innovatieve delen van de software stap voor stap kunnen worden aangezet om zo het volledige pakket van de Koop-Lokaal-Booster werkend te maken.

Maar er is een bottleneck: in Frankrijk mogen overheden vanaf een half jaar voor de verkiezingen geen nieuwe verplichtingen aangaan. De verkiezingen hadden in maart 2021 moeten plaatsvinden, maar zijn uitgesteld in verband met corona. Totdat deze verkiezingen een nieuwe regering hebben opgeleverd, mag de regionale overheid de Rollon nog niet uitbreiden tot een instrument voor haar eigen lokale aankopen en kan ze de Booster nog niet toepassen. Het wordt dus spannend wat de nieuwgekozen regio-regering gaat doen: gaat ze wel of niet doorpakken naar de Koop-Lokaal-Booster?

De opbouw van het netwerk van lokale rekeningen van de Rollon is gebaseerd op eerdere besluiten. Daar is in 2019, ver voor de verkiezingen, mee begonnen en daardoor kan de bouw van het netwerk wel vol worden voortgezet. Zo heeft de regio al fondsen bestemd om jongeren tussen 19 en 26 jaar de kans te geven een rekening te openen. De jongeren krijgen daarbij zelfs een klein bedrag cadeau, zodat ze direct zelf kunnen ervaren hoe het is om met de Rollon aankopen te doen in de regio.

4 https://www.normandie.fr/le-rollon-la-monnaie-normande



Op https://www.normandie.fr/le-rollon-la-monnaie-normande vindt u een grappig filmpje om de *Rollon* te promoten.

Overigens zijn er in Frankrijk op meer plaatsen initiatieven. Bijvoorbeeld in **Lyon**. Daar verbinden steeds meer mensen zich tot een maandelijkse aankoop van 100 euro in lokaal geld, zodat er een steeds groter vast bedrag lokaal besteed wordt. Inmiddels kopen al duizend mensen iedere maand voor 100 lokale euro's! Ik heb goede hoop dat in Lyon nog meer mogelijk wordt. De gemeentelijke verkiezingen vinden op een ander moment plaats dan die van de regionale regeringen en bij die verkiezingen is in Lyon net een 'groene' burgemeester gekozen. De kans is groot dat hij geïnteresseerd zal zijn in de mogelijkheid om het lokale kleinbedrijf te helpen met de Koop-Lokaal-Booster.

Intussen groeit in **Frans Baskenland** de *Euskal* gestaag uit tot een serieuze lokale munt. Daar doen naast duizenden mensen ook al een aantal gemeentes mee en circuleert er al aardig wat lokaal geld. Daar zijn dus ook de voorwaarden gunstig om lokale aankopen te versterken.

Spanje / Catalonië

Barcelona heeft al heel lang interesse in het testen van nieuwe manieren om de lokale economie te verbeteren. Er is al geïnvesteerd in crypto-munten, maar dat werkte niet zo goed. Het is dus niet toevallig dat Barcelona zich al vroeg aansloot bij het consortium. Mede ook omdat in de stad het midden- en kleinbedrijf ongelooflijk hard getroffen is door de sluiting van de toeristische sector tijdens de coronapandemie. Het is daardoor heel hard nodig om de economische activiteiten nu extra te stimuleren.

Ook andere steden en regio's in Spanje zijn geïnteresseerd om de impact van hun uitgaven te vermenigvuldigen en daarvan sluiten zich later mogelijk enkele aan.

Weinig toeristen kennen het, maar onder de rook van Barcelona ligt de voorstad Santa Coloma. Die gemeente met 120.000 inwoners startte al in 2016 betalingen met lokaal geld.[5] Dat gebeurde binnen het door STRO georganiseerde Digipay4growth-project dat gesteund werd door de Europese Commissie.[6]

Griekenland / Karditsa

Ook de Griekse regio Karditsa heeft zich bij het consortium van regio's aangesloten. De drijvende kracht daarbij is het ontwikkelingsagentschap ANKA.[7] ANKA benadert nu ook andere steden en regio's om zo in Griekenland de Koop-Lokaal-Booster met verschillende steden en regio's tegelijk in te voeren. Deze multiregionale aanpak is een interessante bijdrage aan het consortium. Het overkoepelende Griekse netwerk wil gaan werken met verschillende sub-netwerken voor de diverse regio's en steden.

Omdat de economische omstandigheden in de diverse regio's nogal verschillend zijn, bestaat het risico dat, als het besteden van de lokale munt bij andere regio's wordt toegestaan, de koopkracht uit een deel van de regio's of steden toch nog te vroeg wegvloeit, nog voordat de lokale economie optimaal heeft geprofiteerd. Daarom zal Cyclos daar een betalingsomgeving bieden die de mogelijkheid geeft om scheve handelsverhoudingen tussen lokaal geldnetwerken aan te pakken. Dit garandeert voor elke lokale overheid die via het lokale betalingsnetwerk geld besteedt in elk geval de volledige werking van de Koop-Lokaal-Booster voor haar uitgaven.

In Griekenland hebben intussen meerdere coöperatieve banken interesse om te helpen bij de uitvoering van het project.

5 https://www.gramamoneda.cat
6 https://cordis.europa.eu/project/id/621052
7 https://www.gfar.net/organizations/development-agency-karditsa

België/Vlaanderen

De provincie Oost-Vlaanderen[8] ondertekende in volle pandemie de intentieverklaring om zich bij het consortium aan te sluiten. Een lokale duurzame, ethische bank is geïnteresseerd om het project te ondersteunen en evalueert nu of ze over de nodige personeelscapaciteit beschikt om dit inderdaad te gaan doen. Ook Muntuit heeft, als netwerk voor gemeenschapsmunten in Vlaanderen, een sterke interesse in de Koop-Lokaal-Booster.

De *deputé* economie van de provincie noemt als reden om mee te doen: *"Sinds de corona-uitbraak is de promotie en ontwikkeling van de lokale economische veerkracht meer dan ooit een speerpunt van het provinciaal beleid. We geloven dat deze uitdaging moet worden aangepakt met vernieuwende en innovatieve initiatieven. Daarom verwelkomen we deze Europese gemeenschappelijke actie om concrete beleidsinstrumenten te ontwikkelen die de regionale economische ontwikkeling stimuleren."*

België/Wallonië

In Charleroi is Cyclos gebruikt om extra coronasteun naar burgers te brengen. Iedere inwoner kreeg €20 om lokaal te besteden. De Koop-Lokaal-Booster was daar niet bekend en wordt dus (nog) niet gebruikt. Het geld kan hier door de ontvangende bedrijven dan ook onmiddellijk omgezet worden in gewone euro's en circuleert daardoor niet minimaal een jaar lang lokaal, zoals met de Booster het geval zou zijn. Ook wordt geen vermijdbare provisie geheven die ervoor zorgt dat het geld vaker verdiend en besteed kan worden. Hierdoor is de impact van deze coronasteun op het lokale bedrijfsleven en op de werkgelegenheid alleen gegarandeerd bij de eerste keer dat de ontvanger het lokale geld besteedt.

8 https://www.oost-vlaanderen.be/

Nederland

In Nederland zijn sinds een paar jaar op een aantal plaatsen lokale betaalnetwerken actief, die op de achtergrond samenwerken in de coöperatie Circulair Geld Nederland. Totdat de lockdown alles veranderde, vond de opbouw plaats in een economie met weinig overcapaciteit. Tot op dat moment begrepen vooral bedrijven uit de duurzame hoek dat we voor een echte transitie circulair geld nodig hebben. Zij waren daarom al langer bereid tijd en energie te investeren om met het circulaire geld een circulaire economie op te bouwen. Bekende duurzame bedrijven als MVO Nederland, Odin en circulair afvalbedrijf GP Groot hebben al jaren een circulaire rekening.

Wat men in Griekenland wil gaan doen, bestaat hier al: die lokale initiatieven en een landelijk netwerk van duurzame bedrijven werken nauw samen. Daardoor kan het circulaire geld makkelijker besteed worden. Tegelijk biedt de software de mogelijkheid om met wisselkoersen per plaats de samenwerking en stimulering van de lokale economie stevig neer te zetten.

Inmiddels praat STRO met een aantal gemeentes waarvan de gemeenteraad eerder al koos om meer lokaal in te kopen en waar de bestuurders interesse tonen in de kracht van de Koop-Lokaal-Booster. Naar verwachting gaan er in Nederland in de na-corona-economie op een aantal plaatsen initiatieven komen die gebruik kunnen maken van het voorwerk van de coöperatie Circulair Geld Nederland. We worden daarbij geholpen door de *Stichting Ons Geld*. Die is bekend vanwege haar pogingen om de geldschepping weg te halen bij de commerciële banken en een staatsbank daartoe het alleenrecht te geven. Ons Geld steunt het lokaal geld om via de Booster in Nederland een vorm van geld te introduceren die het publieke belang dient en niet dat van de aandeelhouders van de commerciële banken.



Odin is voorstander van circulair geld en actief in de coöperatie *United Economy*. Inmiddels concentreert STRO zich op de gemeente die als eerste een duidelijke belangstelling toonde in de kracht van de Koop Lokaal Booster. Naar verwachting gaan er in Nederland in de na-corona-economie op een aantal plaatsen initiatieven komen die gebruik kunnen maken van het voorwerk van de coöperatie Circulair Geld Nederland.

In **Rotterdam** zijn diverse organisaties bezig met de Koop-Lokaal-Booster. Rotterdam Digitaal, The Next Lab, Connect Holland-Rotterdam, STRO en meerdere bedrijven bekijken hoe in Rotterdam een breed gedragen Koop-Lokaal-Booster programma opgezet kan worden, hopelijk inclusief basiskredieten.

Een experimentele wijk in **Den Haag** bekijkt hoe de Booster te combineren is met de transitie-doelstelling van de gemeente. Er zijn daar extra kansen omdat de gemeenteraad van Den Haag met een motie al duidelijk heeft aangegeven dat ze wil dat de gemeente met haar inkopen de kansen voor het lokale kleinbedrijf versterkt. Denkbaar is ook dat de initiatieven in Rotterdam en Den Haag elkaar zullen gaan vinden in regioverband.

In **Friesland** bepleit de provincie het lokaal kopen. Op dit moment gaat het hier vooral om een mediacampagne. Een groep Friezen hoopt, via de zogenaamde *1000 euro Uitdaging*, dat gemeentes en provincie een volgende stap gaan maken en zelf meer lokaal gaan inkopen met de Koop-Lokaal-Booster.[9] Meer hierover in het volgende hoofdstuk.

9 https://www.defryskeeuro.nl

"De Covid-crisis maakte duidelijk hoe belangrijk lokale productie voor lokale consumptie is. Het gaat erom de ecologische, sociale, strategische autonomie te versterken zodat we samen kunnen beslissen hoe we onze economie willen oriënteren. Lokale munten zijn een krachtig instrument om deze transitie te ondersteunen, door het realiseren van een lokaal economisch ecosysteem, en heel vaak door het creëren van verbindingen en gezelligheid tussen mensen. Het boek Koop-Lokaal-Booster illustreert al deze zaken op meesterlijke wijze, en ik raad het je aan."

Olivier Bierin
indiener van de motie in het Waalse parlement waardoor Wallonië ervoor koos om lokale munten in te zetten voor het herstel.

Hoofdstuk 7

Hoe de lokale rekeningen ook rentevrije kredieten mogelijk maken

De Booster zorgt niet alleen voor extra omzet, maar ook voor krediet en geeft zo bedrijven de liquiditeit terug die de lockdown heeft weggezogen.

Inleiding

De lockdown heeft de liquiditeit van veel bedrijven sterk verminderd. Krediet kan dit probleem oplossen. In dit hoofdstuk kijken we daarom naar de kredietmogelijkheden die aan de Koop-Lokaal-Boosteraanpak gekoppeld kunnen worden.

Via Preston en Wörgl kwamen we bij het effectiever gericht lokaal inkopen om de impact van de bestedingen van overheden en ankerinstellingen te vergroten met behulp van de Koop-Lokaal-Booster. Die Booster heeft een netwerk van lokale rekeningen nodig. Het goede nieuws is dat als dat netwerk stevig genoeg is, er een extra mogelijkheid ontstaat om de lokale economie te versterken. Zo'n netwerk maakt namelijk een nieuwe vorm van krediet mogelijk: *contra-cyclisch krediet*. Krediet dat beschikbaar komt juist als de economie níet goed draait en als banken de kredietkraan dichtdraaien. Banken geven als het slecht gaat in de economie immers minimaal krediet en als het goed gaat overvloedig krediet. Dat heet *procyclisch krediet*: de omvang van het krediet werkt

versterkend op de trend in de internationale conjunctuur.[1,2] In dit hoofdstuk bekijken we hoe een lokaal netwerk gebruikt kan worden om krediet mogelijk te maken als banken het laten afweten.[3]

Juist krediet van kleine bedragen voor kleine ondernemers geeft de lokale economie veerkracht. Zeker als ze niet opgezadeld worden met rentelasten over het krediet. In die zin is het krediet een logische aanvulling op de Koop-Lokaal-Booster. Elke gemeente zou eigenlijk zo'n faciliteit moeten hebben zodat, mocht de wereldeconomie stagneren, het maar wat handig is als er al zo'n netwerk van lokale rekeningen bestaat, een netwerk dat alleen maar geactiveerd hoeft te worden. Op momenten dat het nodig is, is het er dan om het lokale mkb te helpen met extra klandizie en krediet. En dan niet alleen bestaande bedrijven, want juist onder die omstandigheden is het frisse elan van startende bedrijven nodig. Deze bedrijven hebben in het begin zowel krediet als nieuwe klanten heel hard nodig.

1. **Constatering: lokaal kleinbedrijf heeft het moeilijk. Winkelstraten dreigen te verloederen;**
2. **Dat is strijdig met het doel van een veerkrachtige economie met veel kansen voor het MKB;**[4]
3. **Daarom besluiten gemeente en instellingen tot Koop Lokaal;**
4. **Ankers bij Koop Lokaal betrekken en uitwisselen: hoe je dat kan doen;**
5. **Een netwerk van lokale rekeningen bouwen door (aan te kondigen) via dat netwerk de lokale inkopen te gaan betalen;**

1 Jun Kyung Auh (2013). Procyclical Credit Rating Policy.
2 https://www.accountancyvanmorgen.nl/2020/03/12/wat-gebeurt-er-in-het-financieringslandschap-voor-het-mkb/
3 European Commission, Enterprise and Industry (May 2009). Cyclicality of SME finance; Literature survey, data analysis and econometric analysis; Ref. Ares(2014)76898 - 15/01/2014
4 New Economic Foundation (2013). Mapping economic resilience.

6. **Die lokale digitale rekeningen maken dat geld vaker wordt gebruikt, het stimuleert het lokale MKB en zet tot circulaire processen aan;**
7. **Zo'n lokaal netwerk biedt de mogelijkheid aan het lokale kleinbedrijf rentevrij krediet te realiseren.**

Krediet als in Sardex

Kleine bedrijven krijgen in de na-corona economie moeilijk krediet. En dat zal nog moeilijker worden, nu de kredietverschaffer die juist kleinbedrijf bediende – Greensill – na een groot schandaal van de markt is verdwenen.[5] Daardoor is het nu heel belangrijk dat binnen de Koop-Lokaal-Booster kredietmogelijkheden ontwikkeld worden.

Daarbij is het interessant dat Sardex aan haar deelnemers een standaard kredietruimte aanbiedt, gebaseerd op de omzet van het bedrijf van het vorige jaar. Toen Sardex begon, lag de economie op Sardinië op zijn rug. Voor de banken daar waren de leningen waar bedrijven om vroegen te klein en die werden daardoor of niet gegeven of waren heel duur. Sardex kwam daarom met een nieuw kredietmodel met goedkope kleine kredieten voor kleine bedrijven. Dit wekte juist om die reden de interesse van investeerders. Zij durfden het aan om miljoenen te investeren in Sardex. Miljoenen die overigens inmiddels al lang zijn terugverdiend.[6]

Social-Trade-Krediet

We kunnen de aanpak van Sardex niet één op één kopiëren in Nederland. De omstandigheden zijn anders in Sardinië. Denk alleen al aan het samenhorigheidsgevoel dat de eilandbewoners

5 https://www.theguardian.com/business/2021/apr/14/what-is-greensill-lobbying-scandal-who-involved
6 Zie (de verwijzingen in) voorgaande hoofdstukken

hebben. Ook de kwaliteiten van de initiatiefnemers zijn bijzonder, zowel zakelijk als wat betreft de IT. Daarbij zijn zij ook nog eens de kleinzoons van een op het eiland beroemde verzetsstrijder uit de Tweede Wereldoorlog waardoor ze veel goodwill hebben. Het lijkt me redelijk te veronderstellen dat de meeste initiatieven in Nederlandse steden en regio's zullen starten met een minder gunstig uitganspunt en daarom een andere aanpak zullen moeten kiezen. Een ruilmiddel gebaseerd op onderling vertrouwen gaat hier nauwelijks werken. Om toch vertrouwen te krijgen zal daarom de waarde van het ruilmiddel een steviger relatie met euro moeten hebben, vergelijkbaar met de vouchers in Wörgl.

Die aanpak biedt de Koop-Lokaal-Booster. De aankondiging van de gemeente en de andere ankerinstellingen dat zij zoveel mogelijk lokaal gaan inkopen en betalen, is een goed startpunt. Als er dan ook gezegd wordt dat die betalingen via lokale rekeningen zullen plaatsvinden, zal het voor veel lokale bedrijven logisch worden om een lokale rekening te openen. Dat levert een mooie start voor het netwerk. Dankzij een voldoende aantal deelnemers wordt dan krediet in lokaal geld mogelijk. Krediet zelfs of juist in tijden van crisis, zonder tussenkomst van een bank!

Dit krediet wordt ook wel Social-Trade-Krediet genoemd, omdat de lokale bedrijven van de handelsketen samenwerken om krediet mogelijk maken. Er zijn daarbij twee soorten krediet:

– Een beperkt bedrag als **basiskrediet voor bijna iedereen die een lokale rekening heeft tot 10.000 euro;**
– Bedragen tot 50.000 euro voor het **financieren van werkkapitaal voor deelnemende bedrijven.**

Het basis-Social-Trade-krediet is het onderwerp van dít hoofdstuk. We bekijken hoe het werkt en wat het voor bedrijven kan betekenen. Want dat krediet vaak een cruciale rol speelt, staat buiten kijf. De grotere Social-Trade-kredieten wijken ook nogal af van bank-

TOTAAL EXTRA JAAROMZET DANKZIJ BASISKREDIETEN

Aantal deelnemers	Hoe vaak gaat geld rond: 3x	4x	5x	6x
10.000	€90 miljoen*	€120 miljoen	€150 miljoen	€180 miljoen
15.000	€135 miljoen	€180 miljoen	€225 miljoen	€270 miljoen
25.000	€225 miljoen	€300 miljoen	€375 miljoen	€450 miljoen

Totaal extra jaaromzet dankzij basiskredieten, uitgaande van gemiddeld €3000 basiskrediet, bij verschillend aantal deelnemers en aantal keren per jaar dat het geld van het basiskrediet wordt uitgegeven.

* Totale omzet =
aantal deelnemers x gemiddeld krediet
x hoe vaak het geld rondgaat:
10.000 x € 3000 x 3 = € 90 miljoen

kredieten en zijn daardoor in eerste instantie misschien wat zware kost. Vandaar dat we die apart hebben beschreven in bijlage 3.

Het basiskrediet wordt mogelijk als er al een netwerk van lokale rekeningen is, maar kan ook juist worden ingezet als startmotor voor de lokale samenwerking. Bij het basiskrediet krijgt vrijwel ieder lokaal bedrijf bij het openen van een lokale rekening tussen de 1.000 euro en 10.000 euro bestedingsruimte. Al met al komt er zo al aardig wat in circulatie tussen lokale bedrijven. Dat geld gaat van hand tot hand zodat veel bedrijven eraan verdienen. Ze kunnen bij andere lokale bedrijven hun producten en diensten afnemen, wat andere bedrijven ook weer bij hen doen. Deelnemende bedrijven laten zo zien dat ze elkaar klandizie gunnen. De gemeente en de andere ankerinstellingen kunnen zo zien dat geld dat in het lokale betalingssysteem komt vaak circuleert. Ze weten daardoor vooraf dat de deelnemende bedrijven bestedingen bij hen door de ankerinstellingen ook daadwerkelijk zelf ook weer lokaal uitgeven.

Hoe worden de kredietrisico's gedekt?

In hoofdstuk 3 ontdekten we hoe de zegels die op de vouchers in Wörgl geplakt moesten worden het lokale gebruik van het geld intensiveerden. Dat idee lag aan de basis van de digitale vermijdbare provisie, die deelnemers betalen over hun verdiensten elke dag dat ze het geld nog niet bij een collega hebben besteed. Ook al doet iedereen z'n best om zo min mogelijk provisie te betalen, het geld staat altijd bij iemand op de rekening. Daardoor staan de inkomsten uit de provisie vast. Het is mogelijk om daarmee de organisatiekosten van het netwerk te betalen en daarnaast iedereen die euro's overmaakt naar de lokale rekening te belonen met een 7,5% premie. Ook over het geld dat in omloop komt door een krediet, komt die 7,5% beschikbaar. Wat bij aankoop van lokaal geld als premie werd weggeven kan dan bij kredieten gebruikt worden, dit om het risico te dekken dat er niet terugbetaald kan worden. Zo

wordt dankzij de opbrengst van de vermijdbare provisie rentevrij krediet mogelijk dat binnen het netwerk deelnemers weer helpt extra omzet te maken.

Hoe groot is dat kredietrisico eigenlijk? Tot voor kort was dat heel klein en kon die 7,5% dat makkelijk aan. Maar na de lockdown moeten we misschien verwachten dat veel meer bedrijven het loodje zullen gaan leggen dan voorheen[7] en dus ook het krediet niet meer zullen kunnen terugbetalen. Dan is de ruime marge die de 7,5% biedt, wel heel welkom.

Een gewone bank brengt dat risico op niet terugbetalen in rekening bij het bedrijf dat een lening afsluit. Dit voelde voor mij niet heel handig: het leek me eigenlijk eerder het paard achter de wagen spannen. Je gaat namelijk extra geld weghalen bij bedrijven die al geld tekortkomen, en daarom krediet nodig hebben. Door deze bedrijven dan op extra kosten te jagen kan dit juist ook de óórzaak van problemen worden.

Ik zocht daarom een aanpak die juist de bedrijven die niet bulken van het geld, aan goedkoop krediet kan helpen. Uiteindelijk werd mijn insteek: je moet niet het lenende bedrijf de kosten van het risico laten dragen, maar de leveranciers van dat bedrijf. De logica daarachter is dat krediet extra koopkracht in omloop brengt, waardoor de (keten van) leveranciers extra omzet gaan maken! En dan is de vermijdbare provisie het instrument bij uitstek om de kosten die bij het krediet komen kijken, op te halen bij die leveranciers.

Deze vorm van financiering van de kredietrisico's is heel bruikbaar om een basiskrediet te geven aan alle deelnemende bedrijven die al langer bestaan. Daardoor blijft dat krediet rentevrij.

---

7 https://experianacademy.com/nl/2021/04/22/smes-with-four-or-less-employees-are-most-at-risk-for-payment-default/

Er zit zo ook een veiligheidsaspect aan deze kredietaanpak: er komt alleen krediet als dat voor klanten én leveranciers de moeite waard is. Mochten de leveranciers genoeg klanten hebben, dan zijn ze niet geïnteresseerd in lokaal geld. Dan kan je wel kredietruimte krijgen, maar het niet besteden. Met andere woorden, het krediet gaat dan niet door. Deze kredietaanpak kan daarom nooit tot inflatie leiden.

Maar vooralsnog is die situatie niet bereikt en zijn er nog veel bedrijven die wel extra klandizie kunnen gebruiken. Voor hen kan het kredietgeld een bron van koopkracht zijn. Over die verdiensten wordt dan provisie betaald en uit die provisie komt 7,5% beschikbaar om het risico van wanbetaling af te dekken.

Het basiskrediet gezien vanuit de deelnemer

Hoe ziet het lokale netwerk er nu uit vanuit het perspectief van het deelnemende bedrijf?

1. De ondernemer **opent een lokaal-geldrekening**
2. Bedrijven die al drie jaar bestaan, krijgen de mogelijkheid een **basiskredietovereenkomst te tekenen**. (Die drie jaar is om te voorkomen dat dubieuze lieden even snel een bedrijf oprichten om er met het kredietgeld vandoor te gaan). Het bedrijf krijgt zo een bestedingsruimte waarvan de omvang afhankelijk is van de grootte van het bedrijf.
3. Over een basiskrediet hoeft geen rente te worden betaald. Wel moet het bedrijf jaarlijks even weer op nul staan. Dat kan zo nodig ook door met euro's een aflossing te doen. Zodra dat gebeurd is, komt de basiskredietruimte weer voor een jaar beschikbaar.
4. De software biedt de ondernemer de kans om via **een marktplaats zijn/haar aanbod bekend te maken** bij de andere bedrijven en leveranciers te vinden.

5. Leveranciers van zowel de gemeente als van andere ankerinstellingen die een lokale rekening openen – om zo in aanmerking te kunnen komen voor opdrachten van die instellingen – hebben met de basiskredietruimte al betalingen kunnen doen naar hun eigen toeleveranciers. Als dan even later de gemeente of instellingen in lokaal geld betalen, lopen de lijntjes tussen de bedrijven al. Uiteraard komen deze toeleveranciers zelf ook weer in aanmerking voor een basiskrediet.

Op deze manier bouwen de lokale handelsketens zich uit. Dat geeft de ankerinstellingen zekerheid dat ook hun leveranciers straks weer lokaal gaan inkopen. En ondertussen geeft het basiskrediet de deelnemende bedrijven ook bestedingsruimte en extra klandizie.

Basiskrediet als pilot: de €1.000-challenge

Voor gemeentes is het vergroten van de impact van lokale bestedingen middels de Koop-Lokaal-Booster iets nieuws. Dat betekent dat er vragen en onzekerheden zijn.

Een cruciale vraag is: gaan er voldoende bedrijven meedoen, zodat er ook voldoende mogelijkheden komen om het verdiende geld te besteden? Eigenlijk wil een gemeente van tevoren die zekerheid hebben, zodat ze weet in hoeverre het redelijk is om leveranciers en subsidiënten te betalen via een lokale rekening. In het begin is die zekerheid er niet, omdat elk netwerk met slechts enkele deelnemers begint. Doordat basiskredieten het betaalnetwerk al vanaf het begin sneller doen groeien is het voor de ankerinstellingen makkelijker om hun leveranciers te overtuigen lokale betalingen te accepteren. Daarom kan de Koop-Lokaal-Booster heel goed beginnen met een pilot met basiskredieten.

Zo'n start geeft de gemeente zekerheid dat er voldoende draagvlak is om haar bestedingen in zo groot mogelijke mate lokaal te houden. Een pilot met het lokale basiskrediet kan de vorm krijgen van

een challenge: de €1.000-challenge. In Friesland en Zeist is al een €1.000-challenge in voorbereiding.

Bij de €1.000 challenge krijgen alle deelnemers een basiskrediet van €1.000 op hun lokale rekening. *Ze spreken met elkaar af om hun €1.000, en ook de inkomsten die ze gedurende de pilot verwerven, steeds zo snel mogelijk bij elkaar te besteden*. Misschien niet op één-en-dezelfde dag (zoals in Wörgl), maar wel lekker snel. De uitdaging is dan om al vanaf het begin, als er nog weinig deelnemers zijn, het geld toch snel te besteden.

Gedurende die begintijd zal het lokaal en onderling besteden best moeilijk zijn. Deelnemers zullen waarschijnlijk verschillende keren iets bij een medelid moeten kopen dat niet helemaal 100% prioriteit heeft, of dat elders goedkoper is. Eerst doe je dat omdat je je aan het spel hebt gecommitteerd, waarbij centraal staat dat je elkaar een verkoop gunt. Maar later heb je gemerkt dat het snel besteden door anderen bij jou, je extra verdiensten heeft opgeleverd.

Daarmee ontstaat al werkende een nieuw motief: extra omzet voor je eigen bedrijf. Op een gegeven moment zal de winst uit die extra omzet de nadelen goedmaken van het lokaal en het – misschien wel iets te duur – moeten kopen bij een van de andere deelnemers. En dat is een interessante les: economie gaat dus blijkbaar niet over zelf overleven of groeien ten koste van je omgeving. Het gaat over samenwerken en uitwisselen tussen mensen en bedrijven die – doordat ze zich gespecialiseerd hebben – zaken efficiënter kunnen doen. Ons eigen eten verbouwen, ons eigen huis bouwen, alle bouwmaterialen zelf maken, de kinderen zelf lesgeven of bijvoorbeeld zelf de onderdelen voor een windmolen maken: we hebben die samenwerking met anderen nodig, zodat we dit niet allemaal zelf hoeven te doen.

In de €1.000-challenge zoek je uit wat je met en voor elkaar kunt betekenen. Die les komt er alleen als deelnemers de Challenge

echt aangaan: ook al is het aantal deelnemers klein, geef het 1.000-euro-geld en ook het gedurende de pilot verdiende geld, echt zo snel mogelijk weer uit binnen het netwerk. Om het zekerder te maken dat er daadwerkelijk snel genoeg wordt besteed, kent ook de challenge al een vermijdbare provisie. Wie snel uitgeeft, betaalt dus weinig. En dat is prima, want daardoor krijgen andere bedrijven ook weer de kans te verdienen. Uiteindelijk verkoopt elk bedrijf vrijwel zeker daardoor ook meer aan anderen dankzij de combinatie tussen het onderling besteden en de provisie die daar druk achter zet. Het is een teken dat je anderen de kans hebt geboden te verkopen. Verdienen en snel besteden – en dus maar weinig provisie betalen – is vanwege het extra inkomen dat je elkaar zo gunt, dus uiterst positief.

€1000 euro is voor de meeste bedrijven een overzichtelijk bedrag. Een mooi bedrag om eens te ervaren wat er mogelijk is. Misschien ontdekt het ene bedrijf dat zo'n lokaal netwerk niets voor haar is, terwijl een ander een wereld aan nieuwe mogelijkheden ontdekt. Niet door te praten, maar door te doen!

De €1.000-challenge in Friesland

In Friesland is een groep vrijwilligers bezig met het werven van 200 ondernemers om mee te doen aan wat daar '*De Útdaging*' heet.[8] Als die bedrijven er zijn, volgt een pilot die een jaar gaat duren. Doelstelling is dat het startgeld in dat jaar minstens vier keer rond zal gaan. Dat betekent vier keer onderling besteden en dus vier keer aan elkaar verdienen.

Door mee te doen, geven de bedrijven natuurlijk ook een boodschap af aan gemeentes en provincie om ook de uitdaging aan te gaan. Als het met een kleine groep deelnemers en met kleine bedragen al lukt om de onderlinge economie een oppepper te

8 https://www.defryskeeuro.nl

geven, wat kan er dan wel niet als gemeentes en de provincie mee gaan doen? Dan krijgen ook die gemeentes en de provincie de kans het geld van haar uitgaven minstens vier keer in Friesland rond te laten gaan.

'*De Útdaging*' wordt georganiseerd door de groep Mienskip, wat het Friese woord is voor 'gemeenschap'. Aan hen nu de enorme uitdaging om 200 bedrijven te vinden die mee willen gaan doen.

Zeist

In Zeist wordt aan een vergelijkbaar initiatief gewerkt. De *Zeister Knoop*[9] – zoals de lokale munt heet – had met het netwerk "Knooppunt Zeist" al ongeveer 30 leden en wil dat aantal nog uitbreiden naar 100 en meer voordat ze met de €1.000-challenge starten. Omdat binnen Knooppunt Zeist ook een aantal op consumenten gerichte zaken als horeca en detailhandel vertegenwoordigd is, en juist die branches door de lockdown geraakt zijn, wordt tegelijkertijd ingezet op een forse groei naar een paar honderd particuliere deelnemers. Zo wordt een netwerk van bedrijven en particulieren opgebouwd, waar de particuliere bestedingen bij de bedrijven onderling weer rond kunnen gaan. Bedrijven krijgen meer binding met particulieren en particulieren weten dat hun koopkracht lokaal blijft.

Frankrijk

Ook in Frankrijk heeft een groep bedrijven de €1.000-challenge gedaan. Daar deden groepen van 25 bedrijven de €1.000-challenge, die werd georganiseerd door Aurex, een coöperatie in de regio Auvergne/Rhone-Alpes. In een groep van maar 25 bedrijven is het uiteraard heel moeilijk om nog onderling besteden. Tegelijk is het netwerkelement heel erg sterk. Je denkt echt samen na

9 https://www.zeisterknoop.nl/

Laat het geld lokaal maar rollen

Kort geleden pleitten Oeds Westerhof en Han Nijdam in deze krant voor het introduceren van de Frise euro, waarmee de dynamiek van de Friese economie gestimuleerd kan worden (*LC* 26 september).

De tijd is volgens ons rijp voor dit idee. Een initiatiefgroep, ontstaan de strenge lockdown van dit voorjaar, tracht dit idee om te zetten in uitvoering.

Deze groep mensen vond elkaar tijdens de 'Vonketon' op 14 en 15 mei. Tijdens dit online evenement met meer dan 150 deelnemers vanuit diverse maatschappelijk werkvelden,

Het zorgt, doordat bedrijven en burgers vooral lokaal inkopen, ook voor meer onderlinge verbondenheid. Het is een beproefd concept dat door diverse regio's in Europa opgepakt wordt. De regionale munt functioneert steeds naast de gewone euro, die beschikbaar blijft voor alle nuttige handel met andere regio's.

We deden voor het zomerreces een oproep aan Provinciale Staten om ook aan de slag te gaan met circulaire euro's. Voor de provincie Fryslân zou een Friese euro een uitgelezen kans zijn om de impact te vergroten van het extra budget dat is uitgetrokken om de gevolgen van

In Friesland is een groep mensen bezig om de Koop-Lokaal-Booster aan te zwengelen. Daarbij worden gemeentes en provincies benadert om een deel van hun geld lokaal te maken. Ook worden bedrijven gevraagd om mee te doen aan de Utdaging waarmee ze zichtbaar maken dat het lokaal maken van euro's veel voor de lokale economie kan betekenen.

over inkopen, samenwerking, mogelijkheden en moeilijkheden. Na veel passen en meten – en soms met even een tussenstapje met een bedrijf van buiten – lukte het nog redelijk om het geld te laten rondgaan. Daarbij kwamen de bedrijven drie maanden lang elke week bij elkaar en vormden zo een steeds sterker onderling netwerk. Voor de deelnemers was dat alleen al de moeite waard. Uiteraard gebeurde er meer op de avonden dan het kennis maken. Men probeerde ook samen ervoor te zorgen dat het geld steeds bleef rollen. In deze uitdaging werd het krediet al na drie maanden terugbetaald en stopten de netwerkavonden. Menig bedrijf wilde weer meedoen in een nieuwe groep met andere bedrijven, maar daar kwam de coronapandemie tussen. Zo intensief netwerken gaat niet als je elkaar niet kunt ontmoeten. Of het initiatief weer opgepakt gaat worden is niet bekend.

Samenvatting

De pluspunten van het basiskrediet op een rijtje:

- Het basiskrediet geeft bedrijven de kans om **laagdrempelig ervaring op te doen** met lokaal geld.
- Het geeft **het lokale kleinbedrijf de kans om aan overheid en andere ankerinstellingen te laten zien dat zij bereid is zelf ook lokaal in te kopen** en zo de lokale impact van de bestedingen van die ankerinstellingen te versterken.
- Door deel te nemen dagen bedrijven de gemeente en overige ankerinstellingen uit **om de eigen lokale bestedingen ook meer impact mee te geven.**
- Door elkaar verkopen te gunnen, **halen deelnemers het beste uit de lokale economie naar boven.** Want de samenwerking en het elkaar gunnen verbetert niet alleen het inkomen maar ook de onderlinge band.
- Ook al zijn de bedragen per basiskrediet niet hoog, **alles bij elkaar komt er toch heel wat extra geld in omloop** als het pilot-stadium voorbij is. Ga maar na: als 20.000 bedrijven gemiddeld 3.000 euro krediet opnemen, is er al 60 miljoen in omloop. En als dat vier keer rondgaat, valt er heel wat te verdienen.

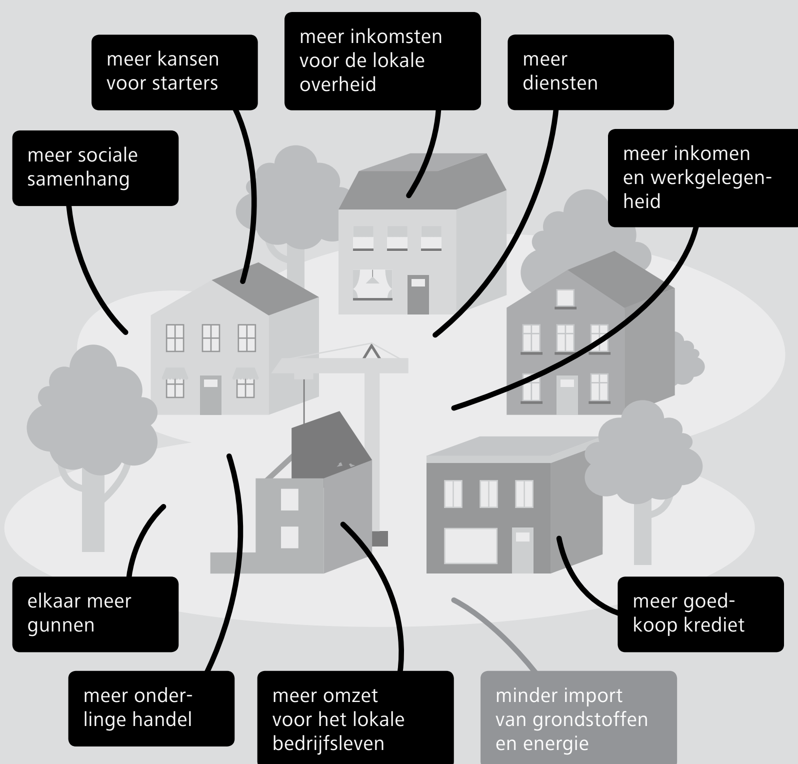
Naast het basiskrediet zijn ook grotere Social-Trade-kredieten mogelijk en zeker ook nodig na de aderlating van het werkkapitaal door de lockdown. Dat is wel een aparte tak van sport, waarbij de risicobeoordeling een grote rol speelt. Die grotere bedragen worden dan niet langer standaard beschikbaar gemaakt, maar vrijgemaakt op basis van de beoordeling door een professionele partij, bijvoorbeeld een verzekeraar. Zie ook bijlage 3.

Het netwerk van de Koop-Lokaal-Booster maakt het contra-cyclische Social-Trade-Krediet mogelijk. Tegelijkertijd kan het basis-Social-Trade-Krediet het Koop-Lokaal-Booster netwerk helpen in de startfase:

- Het geeft de gemeente de kans om de belangstelling om lokaal te kopen bij het lokale bedrijfsleven te toetsen.
- Bedrijven kunnen met elkaar oefenen hoe het onderling gunnen uitpakt.
- Het geeft deelnemende bedrijven de kans de balans te ervaren van de extra lasten die het lokaal kopen met zich meebrengt ten opzichte van de extra handel die het genereert.

“Als MKB Rotterdam Rijnmond ondersteunen we lokaal ondernemerschap, stimuleren vernieuwing van winkelgebieden, digitalisering, innovatie en verdichting van het winkelaanbod. Samenwerking en het elkaar gunnen binnen de Koop-Lokaal-Booster tussen detailhandel, horeca, vastgoed ondernemers, bewoners en gemeente is hier essentieel in en spreekt ons daarom erg aan. Gezamenlijk een visie maken die alle partijen in hun waarde laten en een gebied creëren waar wonen, werken, winkelen en recreëren een natuurlijke habitat vormen.”

Pieter van Klaveren
Voorzitter MKB-Rotterdam-Rijnmond



De doelen van de Koop-Lokaal-Booster

Hoofdstuk 8

De Koop-Lokaal-Booster: samenvatting & succesfactoren

In dit afsluitende hoofdstuk zetten we de grote lijnen van de Koop-Lokaal-Booster op een rijtje en bekijken we ook een aantal belangrijke factoren die de Koop-Lokaal-Booster tot een succes maken.

De Booster in grote lijnen

- De **extra circulatie**, hetzelfde geld vaker lokaal verdienen en uitgeven, zorgt voor extra omzet, extra inkomsten voor het lokale midden- en kleinbedrijf. Hierdoor ontstaat er ook meer werkgelegenheid.
- Door elkaar te gunnen en doordat bedrijven vaker samenwerken en meer lokale klanten en leveranciers hebben, wordt de **sociale samenhang** in de gemeenschap sterker.
- De samenwerking in de keten maakt **goedkoop krediet** mogelijk voor lokale bedrijven, starters en innovatieve bedrijven.
- **Startende bedrijven** krijgen sowieso meer kansen, doordat lokale koopkracht op zoek is naar lokale producten.
- En dan krijgt de overheid **extra inkomen** vanwege de premie bij het omzetten van gewone euro's naar lokale koopkracht.

1 Aankondiging lokaal kopen

2 Lokale rekeningen aanbieden

3 Basiskrediet en challenge

4 Ankerinstellingen betalen via lokale rekeningen

5 Social-Trade-krediet

6 Capaciteiten benutten

De methode van de Koop-Lokaal-Booster

De methode

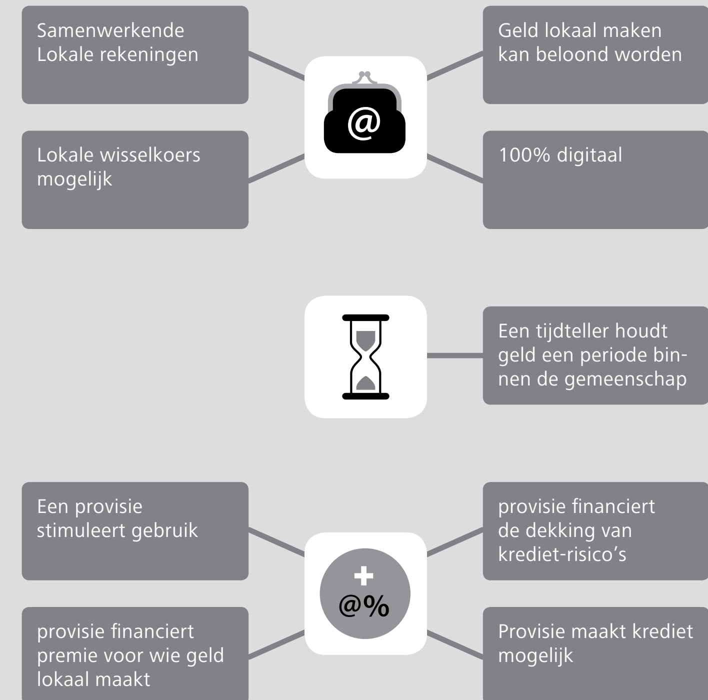
De Koop-Lokaal-Booster combineert de aanpak van Preston (zie hoofdstuk 2) en Wörgl (hoofdstuk 3).

- **Aankondiging lokaal kopen**
  Een goed begin is de aankondiging door de gemeente en andere ankerinstellingen dat ze het lokaal inkopen en betalen via het lokale netwerk op schaal gaan oppakken.
- **Lokale rekeningen aanbieden**
  Er wordt een netwerk van lokale rekeningen ingericht met lokale regels, om die koopkracht beter te benutten voordat die weer uit de gemeenschap verdwijnt.
- **Basiskrediet en challenge**
  Lokale bedrijven wordt de gelegenheid gegeven om ervaring op te doen met lokaal betalen middels een basiskrediet en gaan hierbij liefst ook de uitdaging aan om verdiensten steeds weer snel uit te geven.
- **Ankerinstellingen betalen via lokale rekeningen**
  Ankerinstellingen geven een zo groot mogelijk deel van de koopkracht lokaal uit en betalen via de lokale rekeningen. Vervolgens wordt dat geld extra vaak gebruikt. Het wordt vaker verdiend en uitgegeven binnen de gemeenschap zelf.
- **Social-Trade-krediet**
  De aanwezigheid van het lokaal betaal-netwerk biedt de kans om Social-Trade-krediet te organiseren. De koopkracht die door deze kredieten in omloop komt, stimuleert de lokale productie voor lokale consumptie verder. Dit krediet kan rentevrij blijven doordat de ondernemers die dankzij het krediet extra gaan verdienen, de kosten ervan financieren. Extra voordeel is dat er gedurende de omlooptijd geen geld van buiten nodig is.
- **Capaciteiten benutten**
  De omzetten via het lokale netwerk lopen door totdat er geen onbenutte capaciteit meer is in de plaats of regio.

De middelen

Cyclos betaalsoftware heeft alle fintech-innovaties die nodig zijn:

- **Samenwerkende Lokale rekeningen**
  Lokale rekeningen maken gebruik van een grote administratie.
- **Lokale wisselkoers mogelijk**
  Daarbij is een lokale wisselkoers mogelijk met kosten voor overboekingen tussen de plaatsen als de handel uit balans zou raken.
- **Geld lokaal maken kan beloond worden**
  Relatief kleine economieën krijgen zo de kans om een aantal van de voordelen van een lokale wisselkoers binnen te halen, met weinig moeite en nauwelijks nadelen.
- **Geld alleen digitaal**
  Contant geld opnemen is niet mogelijk, want dat zou de eigenaar de gelegenheid geven geld aan de lokale regels te onttrekken.
- **Een tijdteller houdt geld een periode binnen de gemeenschap**
  In de software kan een tijdteller ingesteld worden om geld een minimale periode in de plaats te houden. Zo blijft de koopkracht van het geld actief binnen het netwerk van lokale rekeningen.
- **Een provisie stimuleert gebruik**
  Een provisie op nog niet besteed geld zorgt ervoor dat lokaal geld vaker uitgegeven wordt. Men betaalt namelijk over de dagen dat het verdiende geld nog niet is uitgegeven. We spreken daarom van een vermijdbare provisie. Het geld wordt sneller besteed en daardoor binnen de gemeenschap vaker uitgegeven en verdiend.
- **Provisie betaalt beloning geld lokaal maken**
  Omdat het geld altijd bij iemand op de rekening staat, levert de provisie altijd genoeg op om:
  – de kosten van de organisatie en de lokale rekeningen te dekken
  – geld dat lokaal wordt gemaakt te belonen
  – in de meeste gevallen de risico's van kredieten af te dekken.
- **Provisie betaalt ook overige kosten**
- **Provisie maakt krediet mogelijk**



De middelen van de Koop-Lokaal-Booster

Kosten en financiering

Zoals hiervoor duidelijk wordt gemaakt, brengt de Booster veel inkomsten op doordat de lokale bedrijven extra omzetten maken. Een deel van dat extra inkomen wordt middels de provisie afgeroomd ten gunste van de gemeenschap. Omdat de organisatorische kosten dankzij de verregaande automatisering heel laag zijn, blijft het grootste deel van de opbrengst van de provisie over voor de gemeenschap.

Deze inkomsten komen er zodra stevige bedragen door het netwerk vloeien. Voor de beginperiode is er dus een voor-investering nodig om de organisatorische kosten te betalen en de premie te betalen aan degenen die euro's naar een lokale euro-rekening overmaken. Hoeveel geld er in die periode nodig is, valt moeilijk te zeggen. Reken erop dat het eerste jaar zo'n 10% van wat er aan geld naar het lokale betaalnetwerk wordt overgemaakt of als krediet in omloop wordt gebracht nodig is, met een minimumbedrag van een ton of vier. Als een overheid bijvoorbeeld 20 miljoen lokaal via het netwerk besteedt, dan komt dat neer op 2 miljoen.

De provisie brengt bij 1/30 procent per dag op jaarbasis ongeveer 12% op. Dat is ruim voldoende om de organisatiekosten en de premie te betalen en dan blijft er nog geld over voor de aflossing van de begin-investering. Als de financiering van die eerste periode is terugbetaald, komt meer geld ter beschikking voor gemeenschapsinvesteringen. In bijlage 1, *De financiën van de Koop-Lokaal-Booster*, worden kosten en inkomsten verder uitgewerkt.

Betrouwbare betaalsoftware

STRO's Cyclos kan heel goed betaalrekeningen leveren, ook bij intensief gebruik.[1] Cyclos wordt al jaren wereldwijd veel gebruikt om mobiel betalen mogelijk te maken voor miljoenen gebruikers. In de meeste gevallen gaat het dan om gewone digitale rekeningen, aangeboden door banken of telecombedrijven in Afrika en Azië. Maar ook bij het speciale gebruik, zoals bij Circulair Geld Nederland en bij het Italiaanse Sardex, werkt de software naar volle tevredenheid. Alle innovatieve elementen in de software zijn succesvol en uitgebreid getest. Tientallen centrale banken hebben vergunningen gegeven om Cyclos te gebruiken en zij hebben vastgesteld dat de software veilig te gebruiken is door banken.

1 www.cyclos.org/features/full-list/

Voor welke regio's?

Door de COVID-19-crisis is de Koop-Lokaal-Booster ook voor welvarender gemeenschappen van belang geworden. Zeker als de klap voor de wereldeconomie harder aan gaat komen dan tot nu toe wordt aangenomen. De Booster kan dan veel van de ellende van een eventuele economische stagnatie of zelfs economische depressie voorkomen.

Regio's, steden en wijken die het al minder goed deden, zouden op termijn best wel eens de grootste klappen kunnen krijgen. Hoe langer daar gewacht wordt om op effectieve wijze lokale bedrijven te ondersteunen, hoe minder er zullen overleven. Dat zou in meerdere opzichten een ramp zijn! Niet alleen omdat je je lokale winkel, reparateur of kroeg niet zo snel meer terugkrijgt, maar ook omdat het ecosysteem van bedrijven flink verzwakt zou worden. Als er meer bedrijven omvallen, zullen er dus ook meer banen verdwijnen en zo wordt de handelsbalans met de rest van het land steeds schever. Dat leidt dan weer tot nog minder inkomsten in zo'n gemeenschap en weer minder perspectief voor jongeren op een lokale baan.

De Koop-Lokaal-Booster organiseert samenwerking tussen regionale bedrijven. Dat helpt om zo'n neerwaartse spiraal te doorbreken en de lokale economie te versterken.

Wat is nodig voor succes?

Voor de Booster is het cruciaal dat naast de gemeente ook andere ankerinstellingen de tool echt serieus gaan gebruiken, zodat er veel koopkracht door het netwerk vloeit. En dat zij daar ook ruchtbaarheid aan geven!

Ook het kredietprogramma draagt bij aan de hoeveelheid geld die lokaal gaat circuleren. Hoe steviger het netwerk, des te vaker kan het geld aan/verkopen mogelijk maken.

Hieronder vijf zaken die de Koop-Lokaal-Booster tot een succes kunnen maken. Ik licht ze graag één voor één toe.

1. **Het aantal bedrijven dat meedoet en de diversiteit van hun aanbod**
Lokale koopkracht kan alleen versterkt worden als er voldoende bedrijven meedoen. Of een bedrijf daadwerkelijk een lokale rekening opent, hangt van veel zaken af. Bedrijven worden geleid door mensen en het is bekend dat vernieuwing gedragen wordt door zo'n 20% van de mensen[2]: de voorlopers. Het is daarom cruciaal dat die groep inzicht heeft in wat er mogelijk kan worden nog voordat er iets is, en daar haar schouders onder zet.

Zo'n netwerk heeft een diversiteit nodig van het aanbod. Daarom doen organisatoren hun best om een breed scala aan deelnemers te vinden. Het is uiteraard geen ramp als er een hoop bedrijven in zitten die hetzelfde doen, maar dat mag niet ten koste gaan van een breed aanbod. Ik herinner me dat in het netwerk in Porto Alegre er op een dag 1400 drogisterijen zich collectief aanmeldden. Daardoor werd wel een gezamenlijk inkoop-programma mogelijk, maar de drogisten ieder voor zich maakten niet heel veel omzet binnen het toenmalige Compras-netwerk.

2 Dit is een gemiddelde. Bij de energietransitie is het aantal doeners volgens onderzoek van Motivation maar liefst 53%: https://www.motivaction.nl/kennisplatform/nieuws-en-persberichten/hoe-gaan-nederlanders-om-met-de-energietransitie;
The Diffusion of Innovations (1969) van Everett Rogers noemt een percentage dat duidelijk onder de 20% ligt.

Uiteindelijk stellen veel bedrijven twee vragen: 'hoeveel gaat het kosten?' en 'wat levert het op?.'

– *Hoeveel gaat het kosten?*
De organisator van het lokale betaalnetwerk zal de keuze moeten maken of er kosten gevraagd zullen worden voor aanmelding en lidmaatschap. Gratis kan de indruk geven dat het netwerk niks waard is en die optie is daarom eigenlijk alleen aan te bevelen als de partners achter het initiatief veel vertrouwen inboezemen.

Het is ook een optie om er wel geld voor te vragen, maar dat geld vervolgens terug te geven als startbedrag op de lokale rekening.

Het inschrijfgeld kan ook gebruikt worden om risico's af te dekken en zo het basiskrediet iets groter te maken. Voordeel daarvan is dat er al snel redelijk wat geld kan rondgaan in het lokale betaalnetwerk.

In geval van kosteloze deelname hebben de organisatoren er volop vertrouwen in dat de provisie over verdiensten in het lokale betaalnetwerk voldoende gaat opbrengen. Dat kan een inspirerende boodschap zijn, als duidelijk is dat die opbrengst alleen ontstaat op het moment dat deelnemers ook echt meer gaan verdienen. Want als er weinig geld omgaat en deelnemers weinig verdienen, hoeft er daardoor ook weinig provisie betaald te worden en komt het geïnvesteerde geld niet terug.

Houd er rekening mee dat de tijd die een bedrijf kwijt is om zich in te schrijven en om de rekening in de administratie in te voegen ook echt als kosten gezien wordt.

– *Wat levert het op?*
Wanneer een bedrijf geld verdient binnen het lokale netwerk van de Koop-Lokaal-Booster, kan dat geld alleen uitgeven worden bij andere bedrijven in datzelfde netwerk. Maar lokale bedrijven verdienen natuurlijk liever euro's, omdat ze die overal kunnen uitgeven. De beperking tot lokale aankopen is een reëel nadeel, al verdwijnt dat nadeel als de omlooptijdteller op nul staat. Als die op een jaar ingesteld is, dan is de resterende omlooptijd van het geld op alle rekeningen samen gemiddeld een half jaar.

Tegenover dat nadeel staat dat geld dat circuleert binnen de Koop-Lokaal-Booster resulteert in extra verkopen, omdat zonder het lokale netwerk het geld de gemeenschap snel verlaat. Daardoor worden de euro's veel minder vaak besteed en verdiend. Het kost enige tijd voordat bedrijven zullen gaan ervaren dat tegenover het ongemak van beperkte bestedingsmogelijkheden het voordeel van extra omzet staat. Daarbij kunnen ze meer van hun capaciteit te gelde maken en dus meer gaan verdienen!

2. Hoeveel euro's via het netwerk van lokale rekeningen worden besteed

De Koop-Lokaal-Booster kan alleen de lokale economie helpen als er voldoende geld het netwerk instroomt. In het begin zijn daarbij de ankerinstellingen cruciaal. Gaan zij kiezen voor een gezonde lange-termijnontwikkeling van de gemeenschap? Hier dreigt een kip-of-ei-kwestie, want ankers zullen de neiging hebben geld pas lokaal te maken nádat al veel bedrijven meedoen. Gelukkig zijn er manieren om dat kip-of-ei-probleem op te lossen.

We bekijken drie verschillende bronnen van lokale koopkracht en wat die kunnen doen. Maar pas op: lokaal geld werkt vooral als deelnemende bedrijven nog capaciteit over hebben en/of er veel ondernemende mensen zijn die nog met een bedrijf willen beginnen.

– *De gemeente en andere ankerinstellingen kopen via de lokale rekeningen*
Voor overheid en ankerinstellingen is het een politieke keuze om lokaal in te kopen. Ook dus om dat te doen via de Koop-Lokaal-Booster. Een aantal jaren terug was STRO betrokken bij een project onder de rook van Barcelona. De aankondiging van de gemeente Santa Coloma dat ze een (klein) deel van haar uitgaven in lokaal geld zouden doen, maakte dat bijna 100 bedrijven zich aanmeldden. Dat aantal liep snel op naar 300, nadat de gemeente de eerste honderdduizend lokale euro's aan subsidies weggaf.[3] Als de gemeente groter is en serieus werk maakt van lokaal inkopen met betalingen via de lokale rekeningen, zullen heel veel meer bedrijven meedoen.

Omdat de hoeveelheid geld die via het lokale betaalnetwerk besteed wordt bepalend is voor het succes, is vanaf het eerste begin de betrokkenheid van ankerinstellingen heel belangrijk. Dus is het belangrijk het voldoende aandacht te geven om zoveel mogelijk ankerinstellingen bij het project te betrekken. Alleen al de aankondiging van grote lokale organisaties dat ook zij een deel van hun budget via het lokale betaalnetwerk gaan besteden, zal veel potentiële leveranciers motiveren om zich bij dit netwerk aan te sluiten. Bovendien zal een deel van de bedrijven die dan daadwerkelijk op een lokale rekening betaald krijgen, zijn eigen leveranciers vragen om ook toe te treden tot het netwerk. Dit zal het netwerk verder versterken, waardoor het lokale geld steeds makkelijker zal gaan circuleren.

– *Consumenten maken hun geld lokaal en steunen goede doelen met de premie*
Ook consumenten kunnen hun koopkracht lokaal maken door zelf een lokale rekening te openen en daar een deel van hun geld

3 www.gramamoneda.cat

naar over te maken. Ook dat geld gaat genoeg opleveren om een beloning van 7,5% mogelijk te maken. Er kan voor gekozen worden om hen zelf 7,5% premie te geven, maar vanuit de ervaring, o.a. in Chiemgauer, weten we dat het gezamenlijk steunen van een goed doel meer mensen over de streep trekt.

Voor lokale clubs of sociale projecten biedt dit een aantrekkelijke mogelijkheid om extra inkomsten te verwerven. Ze roepen dan hun achterban op om lokale rekeningen te openen waarvan de premies naar dat doel gaan. Dat gebeurde bijvoorbeeld in Chiemchauer (Beieren)[4] waar zo zelfs een sportaccommodatie voor een school werd gefinancierd.

– *Geld dat als krediet ontstaat*
Last but not least: krediet. Het basiskrediet (zie hoofdstuk 7) en het Social Trade Krediet (zie bijlage 2) kunnen veel geld in lokale omloop brengen. Bovendien zal de mogelijkheid om krediet te krijgen voor bedrijven ook mede een reden zijn om een lokale rekening te openen.

De koopkracht in het Sardex-netwerk ontstaat zelfs bijna helemaal door kredieten. Maar zoals we zagen in hoofdstuk 7 waren bij Sardex de economische omstandigheden slecht na de 2008-crisis en dus heel gunstig voor een netwerk van handel met onderling krediet. De omstandigheden in Nederland zijn vooralsnog voor veel bedrijven gunstiger. Dus zullen de gemeentelijke bestedingen naast de (basis)kredieten voldoende geld in lokale circulatie moeten brengen. En zodra die basis er is worden de grotere kredieten mogelijk, welke juist nodig zijn geworden doordat de lockdown bepaalde bedrijven veel geld heeft gekost.

4 www.chiemgauer.info

3. Hoe vaak de koopkracht lokaal wordt verdiend en ook weer besteed

Hoe vaak het lokale geld in de gemeenschap gebruikt wordt, is van veel factoren afhankelijk. Cruciaal is het aantal bedrijven dat een lokale rekening heeft geopend en lokale betalingen accepteert. In het extreme voorbeeld dat slechts één bedrijf een lokale rekening heeft, kan dat ene bedrijf zijn lokale inkomsten nergens besteden. Dan moet dat bedrijf een jaar wachten totdat het met zijn lokale euro's gewone euro's kan kopen. Een ander uiterste is dat alle bedrijven in de regio lokaal geld accepteren en dat die regio heel groot is. Doordat deelnemende bedrijven meestal maar een deel van hun inkomsten in lokaal geld verdienen, is het dan zeker dat het verdiende geld direct weer besteed kan worden.

In Wörgl circuleerde het geld de eerste dag al meerdere malen. Dat wijst op een breed gedragen motivatie om met een gezamenlijke inspanning de depressie te bestrijden, al speelde ook een rol dat veel bedrijven lokale belastingschulden hadden die ze konden voldoen met de extra inkomsten uit de verkoop. Je zou zeggen dat economische gevolgen van de huidige coronacrisis en de noodzaak vanuit milieuoogpunt om de transitie te versnellen, ook ons zo zouden moeten kunnen motiveren.

Een medewerker van de Universiteit van Bahia (Brazilië) onderzocht de pilot waar de Koop-Lokaal-Booster voor het eerst getest werd.[5] Die pilot vond plaats in een favela in de stad Fortaleza.[6] De onderzoeker ontdekte dat het lokale geld meer dan drie keer in de wijk gebruikt werd voordat het uit de omloop verdween. Dat was opmerkelijk vaker dan het Braziliaanse geld, de real.

5 https://base.socioeco.org/docs/jeova_silva_junior.pdf
6 www.idrc.ca/en/project/mobile-money-and-local-development

Bij Sardex zien we dat de omloop nog veel meer versterkt wordt. Als je daar het totaal aantal verkopen deelt door het bedrag dat door krediet in omloop is gebracht, kun je zien dat het geld tussen het verlenen van het krediet en het terugbetalen ervan wel zes keer is gebruikt.

Een paar jaar terug schatten onderzoekers dat in Bristol geld dat was omgezet naar lokale Bristol Pounds na drie keer besteed te zijn nog voor 85% lokaal circuleerde, terwijl geld dat niet meedeed in het lokale betaalnetwerk ongeveer voor de helft nog lokaal actief was.[7] Daarbij moet wel worden aangetekend dat ook uitgaven die sowieso al lokaal gedaan werden, zullen zijn meegeteld. Daardoor zal de werkelijke impact van de Koop-Lokaal-Booster in Bristol in eerste instantie kleiner zijn dan wat deze cijfers laten zien.

Als er meer en meer lokaal geld verdiend wordt, zullen deelnemers ook aankopen lokaal moeten gaan doen die ze voorheen elders deden. Dan groeit de impact van de Koop-Lokaal-Booster dus vanzelf en helpt de vermijdbare provisie om het geld, de koopkracht, veel vaker lokaal te doen gebruiken.

4. Het gemeenschapsgevoel bij lokale ondernemers

Het is natuurlijk geen toeval dat op Sardinië een van de beste voorbeelden te vinden is van een succesvol lokaal betaalnetwerk. Het startte allemaal op het moment dat de economie slecht uit de kredietcrisis van 2008 was gekomen. Belangrijk daarbij is dat Sardinië een eiland is waar een sterk gemeenschapsgevoel leeft. Zo'n hecht gemeenschapsgevoel helpt natuurlijk enorm als een lokaal betaalnetwerk de optie biedt om er samen tegenaan te gaan; niet langer afhankelijk te zijn van de luimen van de globale economie of van de steun van de regering in Rome.

7 Locality (2018): Powerful Communities, Strong Economies

In Utrecht[8] merken we dat er best veel ondernemers zijn die begrijpen hoe belangrijk het is om elkaar omzet te gunnen en van elkaar gegund te krijgen. Zulk gemeenschapsgevoel is geen statisch gegeven: het kan groeien of afnemen. Gemeenschapsgevoel heeft aandacht en symbolen nodig. Ik moet daarbij denken aan de vlaggen en volksliederen van jonge staten of hoe in de middeleeuwen een dorpsgemeenschap samen eendrachtig een kerk bouwde. Daar werd uiteindelijk ook een mooi klokkenspel in gehangen, waardoor je ook op afstand kon horen hoe laat het was. Bovendien de windvaan niet te vergeten, die van verre kon worden gezien. Zo'n project werd mogelijk dankzij het gemeenschapsgevoel, de saamhorigheid, maar het droeg daar ook sterk aan bij.[9]

Gemeenschapsgevoel is iets van alle tijden. Ga maar eens naar een voetbalwedstrijd, of denk aan hoeveel werk vrijwilligers verzetten. Trump bespeelde het gemeenschapsgevoel bijvoorbeeld op nationaal niveau met zijn 'Make America great again' ...

Gemeenschapsgevoel is natuurlijk niet per se geografisch bepaald. Je kunt je ook verbonden voelen met mensen die onder dezelfde omstandigheden leven, eenzelfde beroep hebben of dezelfde ideologie of religie aanhangen, enzovoort.[10]

Ik denk dat mensen die een duurzamer samenleving willen opbouwen nu veelal nog geen groep zijn, maar wel zo'n groep kunnen worden. Mensen die verantwoordelijkheid willen nemen voor de toekomst en die ook kleine bedrijven mooie kansen willen bieden. Die groep heeft dan wel een focuspunt nodig. Voor mensen die erg bezig zijn met de klimaatcrisis is dat nu al de energiecoöperatie.

8 www.utrechtse-euro.nl
9 Wagemans: Kerken, kerktorens en kerkplaatsen in het Rijk van Dommel en Aa; www.kerkenindepeel.nl/90/vorming-regionale-identiteit
10 www.researchgate.net/publication/291185841_Types_of_Community

Mogelijk kan het lokale geld daarbij een focus bieden, speciaal omdat de aanwending van de opbrengst van de provisie ingezet kan worden om de transitie een robuuste economische basis te geven. In die rol kan lokaal geld een belangrijke bijdrage leveren aan versterking en verbreding van een op transitie gerichte beweging.

5. **En niet te vergeten: Het bewustzijn van het belang van lokaal besteden**

Het Wonder van Wörgl was grotendeels te danken aan het feit dat iedereen een uiterste inspanning wilde doen om met de aanpak van de burgemeester de gevolgen van de crisis te lijf te gaan. Ook bij het bedrijfsleven was die inzet volop te zien. Daar kunnen we van leren bij de organisatie van de Booster. Ideaal gesproken zou dat moeten gebeuren op basis van een brede betrokkenheid. Die komt er alleen als alle deelnemers de voordelen goed in beeld hebben en ook de lokale mkb-bedrijven begrijpen dat er meer kan worden verdiend als het geld in de lokale economie vaker rondgaat. Dat is stap één.

Daarna komt een moeilijke stap: de bedrijven moeten ook in de gaten krijgen dat er extra inkomsten ontstaan doordat het geld niet elders besteed kan worden. Daarmee worden de nadelen van lokaal te moeten besteden en het betalen van provisie gecompenseerd. Beide aspecten blijken dan geen nadeel, maar een voordeel te zijn.

Dat is duidelijk geen doorsneeverhaal en een lokaal betaalnetwerk heeft daarom een heel goede marketing nodig. Die moet niet alleen de voordelen zichtbaar maken, maar ook laten zien hoe de spelregels van het huidige geld een globale economie creëren met flinke nadelen, waarbij veel kosten onzichtbaar blijven. Doorgaans wordt vergeten dat er ook lokaal gerichte koopkracht nodig is.

Als dat geen aandacht krijgt zullen heel veel lokale kansen onbenut blijven. Misschien moet daarom die marketing zelfs nog een stap verder gaan: door er ook expliciet op te wijzen dat te weinig aandacht voor de lokale economie het risico in zich draagt dat die lokale gemeenschap uiteindelijk amper iets te bieden heeft in de handel met anderen. Als deelnemers zich daarvan bewust zijn dan kijken ze anders naar het heffen van provisie en het tijdelijk beperken van de besteedbaarheid tot ‘slechts’ de andere deelnemers. Dit is in de praktijk te ervaren dankzij het basiskrediet, of de 1000-euro-Uitdaging. Dat geeft deelnemers de kans om dit op een veilige manier te ontdekken en te ervaren.

Beste lezer(es)

Het nawoord treft u aan op blz. 205, hier alvast de verkorte versie:

Over dit boek

- Een deel van de oplage van dit boek is verspreid als *doorgeefboek*. Een geselecteerde groep krijgt het boek gratis, met het stellige verzoek om het boek na lezing door te geven of dit nu al te doen als u niet van plan bent dit boek te gaan lezen. Zo betrekt u andere mensen bij de doorbraak naar circulair geld.
- Het boek, en dus ook een extra exemplaar, kost € 19,50. Mocht u meerdere boeken in uw omgeving willen verspreiden, kijk dan op de website voor de mogelijkheden: www.socialtrade.nl/webshop
- E-books om te verspreiden kunt u ook bestellen via onze webshop.
- Heeft u dit boek gratis ontvangen en wilt u het houden, dan een vriendelijk verzoek om een donatie, zodat we een nieuw exemplaar in omloop kunnen brengen. Maak uw donatie over naar NL97 TRIO 0784 9116 22, t.n.v. Stichting STRO o.v.v. "**donatie nav boek**".

Doe mee met Circulair Geld

- U kunt daarnaast ook nu al lid worden van Circulair Geld Nederland via www.circuitnederland.nl. Zo bouwt u mee om de kritische massa op te bouwen die nodig is voor een doorbraak naar circulair geld. Haal anderen *en vooral bedrijven die u kent* over dat ook te doen.

Doneer om in Nederland een showcase van de Koop-Lokaal-Booster te realiseren

- Uw financiële bijdrage helpt om ook in Nederland een voorbeeld van de Koop-Lokaal-Booster te kunnen realiseren. *Maak een donatie over naar stichting STRO*, rekeningnummer NL97 TRIO 0784 9116 22.

Online doneren kan ook, via www.socialtrade.nl/steun-stro

We zijn een ANBI-stichting. Daardoor is uw gift aftrekbaar van de belasting.

Bijlage 1

De financiën van de Koop-Lokaal-Booster

Inleiding

Laten we met het goede nieuws beginnen: als de Koop-Lokaal-Booster eenmaal draait, helpt dat bedrijven om extra omzet te maken. De provisie over verdiensten in het lokale netwerk hevelt een klein deel van de daarmee verdiende extra inkomsten over naar de gemeenschap. De inkomsten van de provisie dekken uiteraard alle kosten. Daarnaast blijft er nog heel wat geld over dat de gemeenschap slim kan investeren in de gezamenlijke toekomst.

Maar dan gelijk toch ook maar het slechte nieuws: er moet eerst een stevig lokaal netwerk zijn om die extra omzet te halen. En om zover te komen, zijn er investeringen nodig. De werving gaat veel makkelijker als de gemeente als grootste ankerinstelling aankondigt dat ze zoveel mogelijk haar bestedingen via het lokale netwerk zal gaan doen. Veel bedrijven willen aan de koopkracht van de ankerinstellingen verdienen en zullen dus een lokale rekening openen. In dat geval hoeft er dus veel minder geïnvesteerd te worden in de opstartfase dan in een situatie waar de ankerinstellingen eerst de kat uit de boom willen kijken.

Zoals we zagen is er nog een manier om zo'n netwerk snel schwung mee te geven: door deelnemers een basiskrediet te geven. Om daarbij het vertrouwen in het lokale geld te krijgen is een tweedelijnsgarantie van de gemeente of een verzekeraar heel welkom. Dat

is eigenlijk een papieren garantie, omdat vanuit de provisie 7,5% opbrengst komt om potentiële wanbetalingen op te vangen. Dat zal meer dan genoeg zijn en dus kost het de gemeente in wezen niks om zo'n garantie af te geven en zo het vertrouwen in de munt te steunen.

Terug dan naar het goede nieuws: Bij een door ankerinstellingen gebruikt netwerk komt er al snel na het eerste jaar genoeg geld binnen om een start te maken met het terugbetalen van de investeringen. Na een jaar of drie, als de investeringen terugbetaald en beloond zijn, gaat dan geld vrijkomen dat beschikbaar komt voor de gemeenschap.

In deze bijlage lichten we de uitgaven en inkomsten toe en sluiten we af met een voorbeeldbegroting voor de Koop-Lokaal-Booster.

Uitgaven

Dit zijn de uitgaven voor het opzetten en laten draaien van de Koop-Lokaal-Booster:

1. **Opstartkosten**
2. **Operationele kosten**
3. **Premies om het binnenbrengen van koopkracht te belonen**
4. **Kosten van de risicodekking van kredieten**

1) Opstartkosten
(jaar 0: € 80.000 tot € 300.000)

Uiteraard is er geld en menskracht nodig voor de voorbereiding en het starten van de Booster. Denk hierbij onder andere aan:
- het opzetten van de lokale inkoop door de ankerinstellingen,
- het werven van bedrijven,
- het opzetten van de IT-infrastructuur,
- het installeren van een uitvoeringsorganisatie, eventueel door een bankpartner of anders door een op te richten coöperatie, waarbij de uitvoering al dan niet wordt uitbesteed.

De hoeveelheid werk en de kans op succes zijn daarbij uiteraard naast de betrokkenheid van de ankers, ook in sterke mate afhankelijk van de algemene conjunctuur en de specifieke situatie in regio, stad of wijk, het gemeenschapsgevoel, etc.

2) Organisatiekosten
(jaar 1: € 100.000 - € 300.000)

Doordat het netwerk 100% digitaal is, zijn de organisatiekosten beperkt. Toch is er altijd wel werk dat budget vergt: administratie, de helpdesk, onderhoud, updates van het betaalplatform, etc. Ook de IT'ers zullen altijd druk blijven met zaken zoals het bouwen van links tussen de API van de Cyclos software en de administratieve programma's van de deelnemers.

De kosten voor communicatie en marketing zijn in het begin natuurlijk het hoogst en die blijven doorlopen, omdat de opzet van het lokale geld zo helemaal anders is dan wat overheid, bedrijven en burgers gewend zijn. Overigens nemen deze kosten maar weinig toe als het aantal deelnemers groeit.

3)
Premies om het binnenbrengen van koopkracht te belonen
(voorfinanciering 7,5% van het in omloop gebrachte geld)

Het grootste deel van de kosten bestaat uit de beloning van de deelnemers die koopkracht het netwerk binnenbrengen. Vergelijk het met een loyalty-premie voor het lokaal maken van euro's. Ideaal gesproken is die beloning zo'n 7,5% van het binnengebrachte bedrag, zodat er een behoorlijke stimulans is om zoveel mogelijk geld lokaal te maken. Het moet interessant genoeg zijn om geld, dus koopkracht, over te boeken van een reguliere naar een lokale rekening. Daarbovenop komt dan de ideële beloning: dat je daarmee lokale bedrijven extra kansen geeft.

Alle deelnemers hebben baat bij het belonen van euro's die lokaal worden gemaakt. Die koopkracht gaat immers vaak in het netwerk circuleren en dat geeft deelnemende bedrijven de kans extra te verdienen. Gezien dit gezamenlijk belang is een provisie berekend over de verdiensten dus een goede manier om het geld voor de premie bijeen te brengen.

In de praktijk komt die premie dus terecht bij de overheden, ankers, bedrijven en ook burgers die hun euro's lokaal hebben gemaakt. Zij worden daarmee gecompenseerd voor het feit dat zij daarmee alleen lokaal kunnen kopen. Deze bedrijven kunnen dan kiezen die beloning helemaal voor zichzelf te houden of ervoor kiezen (een deel van) de beloning door te geven aan hun eigen leveranciers om hen zo over te halen een betaling met lokaal geld te accepteren.

Als je denkt zoals een bank dat doet, kan de premie niet eerder worden weggegeven dan dat ze – via de provisie – verdiend is.

De tijd tussen het weggeven van de premie en het terugverdienen ervan moet dan overbrugd worden met investeringsgeld. Die investering is overigens zonder risico bij een voldoende lange omlooptijd en een voldoende opbrengst van de provisie. Dan wordt de investering met een mathematische zekerheid terugverdiend doordat het ingebrachte geld provisie gaat verdienen, doordat die opbrengst er is voordat de omlooptijd van het lokale geld verstreken is en het te koop kan worden aangeboden voor euro's. In werkelijkheid zijn er dus helemaal geen euro's nodig, want tegen de tijd dat het lokale geld opgekocht wordt met euro's – als de omlooptijd nul is geworden – is er voldoende provisie binnengekomen om de premie te betalen.

Premie voor de overheid

In het begin zal de lokale overheid niet veel betaald krijgen in lokaal geld en dus zal ze zelf veel gewone euro's omzetten in lokale euro's om haar steentje bij te dragen aan het lokaal kopen. Daarbij komt dus ook een premie van 7,5% beschikbaar. Het is aan te bevelen om in het eerste jaar het grootste deel daarvan door te geven aan de leveranciers. Daarmee worden ze dan gecompenseerd voor betaling in lokaal geld en voor de moeite die zij moeten gaan doen om een lokale leverancier te vinden die het door hen verdiende lokale geld wil accepteren. Uiteraard kunnen ze er daarbij voor kiezen om op hun beurt (een deel van) de premie door te geven aan hun eigen leverancier. Dat vergemakkelijkt hun zoektocht én het helpt zeker ook om het netwerk uit te bouwen.

Op een gegeven moment is het netwerk zover gegroeid dat het voor leveranciers van de overheid niet moeilijk meer is om het deel van hun verdiensten dat in lokaal geld betaald wordt, zelf ook weer lokaal uit te geven. Vanaf dat moment kunnen de ankerinstellingen de premie gaan gebruiken voor hun eigen doeleinden. Dat doel kan het vergroten van het budget zijn, maar ook bijvoorbeeld het stimuleren van energiebesparing en duurzame

opwekking. Of het financieren van innovatie en het ondersteunen van startende bedrijven. Die laatste twee bestedingen hebben daarbij het voordeel dat ze de lokale economie weer meer veerkracht geven en de lokale circulatie verder versterken.

Extra mogelijkheden creëren voor starters en voor innovatie
In een omgeving waar de economie ondermaats presteert, zijn startups – en zeker innovatieve startups – hard nodig om het tij te keren. Nieuwe bedrijven, of nieuwe activiteiten van bestaande bedrijven, nieuwe producten en het versterken van de lokale specialisatie vormen een springplank naar een veerkrachtiger en duurzamer economie. Als de gemeente de premie gebruikt voor het stimuleren van innovatie en voor het steunen van nieuwe bedrijven, heeft dat na verloop van tijd extra lokaal aanbod binnen het netwerk tot gevolg. Daardoor kan het geld nog weer beter en vaker circuleren en dus ook sterker bijdragen aan het lokale inkomen.

Premie voor ankerinstellingen en consumenten
De premie kan ankerinstellingen over de streep trekken om hun best te doen ook zoveel mogelijk lokaal in te kopen via het lokale betaalnetwerk. Hetzelfde geldt voor consumenten, al zullen de consumenten die als eerste mee gaan doen, niet zozeer gemotiveerd worden door een beloning voor henzelf , maar meer als het geld van de premie(s) gebruikt wordt om een gezamenlijk doel te steunen.

4) Kosten van de risicodekking van kredieten

Basiskrediet
De kosten van de risicodekking kunnen geheel betaald worden vanuit de 1/30% extra provisie-inkomsten die de nieuwe koopkracht van de kredieten dagelijks gaat opleveren. Een tweedelijnsgarantie is echter heel welkom, vanwege het vertrouwen in de dekking van het lokale ruilmiddel die dat oplevert.

Grotere handelskredieten
Omdat bij grotere kredieten de impact die ontstaat als een grote lening niet terugbetaald kan worden groot is, is het noodzakelijk om voor deze kredietportefeuille wél een herverzekering af te sluiten en op die manier de risico's voor het netwerk terug te brengen tot nul. De verzekeringskosten komen dan uit de 7,5% provisie-opbrengst en waar nodig kunnen die aangevuld worden met een bijdrage van de eerste leverancier. Hierover meer in bijlage 3.

- *Inkomsten*
  De belangrijkste en vaak enige inkomstenbron is de provisie over de verdiensten in het netwerk. Die provisie is sowieso al noodzakelijk om deelnemers te stimuleren het door hen verdiende geld zo snel mogelijk weer besteden. Een bedrijf dat haar geld onmiddellijk besteedt, betaalt dan maar heel weinig. Dan is er echter wel weer een ander bedrijf dat het geld verdiend heeft en worden die verdiensten daar belast. Er is dus altijd iemand die provisie betaalt. Dat stelt de inkomsten zeker en die inkomsten staan al vast op de dag dat die euro's lokaal worden gemaakt.

Het Koop-lokaalnetwerk behaalt ruim voldoende inkomsten zodra:

- er voldoende lokaal geld in omloop wordt gebracht,
- de omlooptijd minimaal een jaar is,
- de provisie 1/30% per dag is.

Samen levert dat jaarlijks 12% inkomsten op over het geld dat lokaal wordt gemaakt.

In de beginfase is het minder aantrekkelijk voor bedrijven om mee te doen omdat er dan nog weinig bedrijven zijn waar het lokale geld besteed kan worden. Daarom wil je dat in die periode de omlooptijd korter is dan een jaar en de provisie minder is dan 1/30%. Als daarvoor gekozen wordt, zijn de inkomsten in het eerste jaar onvoldoende om de kosten te dekken en moet er meer investeringsgeld bij. Dat hoeft op zich geen probleem te zijn, want zodra de omlooptijd lang genoeg is en de provisie hoog genoeg, komen er voldoende inkomsten om die investeringen terug te betalen.

- *Investeringen en opbrengsten*

  We zagen dat er kosten worden gemaakt nog voordat er opbrengst is vanuit de provisie. Daar is dus investeringsgeld voor nodig. Als het netwerk snel genoeg groeit, kan de Booster al na een jaar genoeg inkomsten opbrengen om zelfvoorzienend te worden. Daarna duurt het meestal nog een jaar of twee voordat de initiële investeringen terugbetaald zijn. Dat is een overzichtelijke termijn, al met al. Na de terugbetaling en beloning van de investeerder die de beginkosten heeft gedragen, resteert er voor het netwerk vervolgens meer geld om constructief te kunnen blijven investeren in de gemeenschap.

Welk soort investeerder stapt er nou in iets totaal nieuws? Dat zijn vaak zogenaamde durf-investeerders. Omdat zij ervan uitgaan dat de meeste nieuwe producten mislukken, willen ze de kans hebben om 10, 20, of nog veel keer meer, het geïnvesteerde bedrag terug te verdienen. Of een gemeenschap nu op zo'n deal zit te wachten? Gelukkig kan ook de gemeente de investeerder zijn en bestaan er steeds meer sociale investeerders die vanwege het belang voor de gemeenschap genoegen nemen met een beperkte winst.

Ook kan de gemeente zelf de begin-investeringen doen en dan later de winsten krijgen. Het eerdergenoemde betaalnetwerk Sardex is onlangs zelfs door de regering van Italië opgekocht. Daarbij zijn durfinvesteerders, waar ze bij de start wel afhankelijk van waren, uitgekocht. De regering investeert nu in Sardex om zo een snellere groei mogelijk te maken, waarbij het netwerk nog meer bedrijven kan bedienen, ook op het vasteland van Italië, en ingezet kan worden om de effecten van de lockdown beter te bestrijden.

- *Begroting*

  De tabel op de volgende pagina vat de uitgaven en inkomsten van een Koop-Lokaal-Booster-project samen. Uiteraard zullen de bedragen per project anders zijn, afhankelijk van de lokale omstandigheden, evenals de (half-) jaarlijkse beslismomenten in het project.

INKOMSTEN EN UITGAVEN KOOP-LOKAAL-BOOSTER

(Bedragen in miljoenen euro's)

	1e half jaar	2e half jaar	jaar 2	Jaar 3	Totaal
Volume euro's omgewisseld naar lokaal geld (1)*	2,0	10,0	20,0	40,0	72,0
Omlooptijd (2)	Half jaar	Half jaar	Jaar	Jaar	
Provisie (%) (3)	1/60% / dag	1/30% / dag	1/30% / dag	1/30% / dag	
Aantal bedrijven	2000	5000	10.000	15.000	
UITGAVEN					
Startkosten (4)	0,25	0,25	-	-	0,5
Operationele kosten (5)	0,1	0,1	0,15	0,2	0,55
Premie (7,5%) (6)	0,15	0,75	1,5	3,0	5,4
Totaal	0,50	1,1	1,65	3,2	6,45
INKOMSTEN					
Provisie (7)	0,06	0,6	2,4	4,8	7,86
RESULTAAT (8)	-0,44	-0,5	0,75	1,6	
Investeringen (9)	0,44	0,5	-		0,94
Terugbetalen investeerders (10)	-	-	0,75	0,19	0,94
Beloning (15%) (11)				0,141	
NETTO RESULTAAT (12)	0	0	0	1,269	1,269

* zie volgende pagina

1) Geld lokaal-gemaakt:
in dit voorbeeld is de aanname dat, naarmate er meer deelnemers zijn, overheden, ankerinstellingen en particulieren meer bestedingen zullen doen via hun lokale rekeningen en dat bedrijven meer krediet in lokaal geld zullen nemen.

2) Omlooptijd:
in de beginfase zijn er weinig bestedingsmogelijkheden. Daarom mag dan al een half jaar nadat geld lokaal gemaakt is, dit weer buiten de regio besteed worden. Later, als er meer bedrijven meedoen, kan de periode dat er lokaal besteed móet worden, verlengd worden tot een termijn die een optimaal resultaat geeft.

3) Provisie:
in de beginfase zijn er weinig bestedingsmogelijkheden. Daarom is de provisie op verdiend geld dan lager, omdat het moeilijker is om het weer uit te geven.

4) Startkosten:
met name werving en IT, zie punt 1 op blz. 157 van deze bijlage.

5) Operationele kosten:
o.a. administratie en helpdesk, zie punt 2 op blz. 157.

6) Premie:
7,5% van het geldbedrag dat lokaal is gemaakt (punt 1).

7) Provisie:
de opbrengst is geldbedrag in omloop (1) x omlooptijd (2) x percentage provisie (3).

8) Resultaat:
eerste jaar verlies, daarna winst.

9) Investeringen:
nodig in jaar 1.

10) Terugbetalen:
de investeerders worden in jaar 2 en 3 terugbetaald.

11) Beloning:
5% per jaar, dus 15% na 3 jaar.

12) Netto resultaat:
vanaf jaar 3 begint de Koop-Lokaal-Versterker winst voor de gemeenschap te maken.

Bijlage 2

FAQ's over de Koop-Lokaal-Booster

Inleiding

In deze bijlage vindt u antwoorden op de meest gestelde vragen van mensen die overwegen een nieuw project met de Koop-Lokaal-Booster op te zetten. We beginnen met een overzicht van wat er aan vragen langs gaat komen.

Overigens: antwoorden op veel gestelde vragen *over circulair geld* leest u op de website.[1]

Dit zijn de 16 FAQ's die we hier behandelen:

1 Wie kan een Koop-Lokaal-Booster starten?
2 Hoe maak je deelname voor bedrijven zo eenvoudig mogelijk?
3 Hoeveel gaat 'meedoen' een bedrijf kosten?
4 Is er voldoende zekerheid over de waarde van het lokale geld?
5 Waar wordt al met de Booster gewerkt?
6 Hoe ziet de planning eruit voor het starten van een Koop-Lokaal-Booster?
7 Wie gaat die lokale rekeningen aanbieden?
8 Kan je ook beginnen met vooraanmeldingen?
9 Hoeveel investeringsgeld is er nodig?
10 Waar vind je een investeerder?

1 www.circuitnederland.nl/faq/

11 Hoe leg je de Koop-Lokaal-Booster het beste uit?
12 Hoe zit het juridisch?
13 Wat kun je als consument doen?
14 Is besteedbaarheid bíj de overheid belangrijk?
15 Wat als het geldsysteem in elkaar klapt en de economie in een depressie raakt?
16 Waar kan ik hulp krijgen bij het opzetten van een Koop-Lokaal-Booster? Welke hulp biedt de Social TRade Organisation?

1)
Wie kan een Koop-Lokaal-Booster starten?

Het korte antwoord is: iedereen. Maar bij dat antwoord is uiteraard wel enige nuancering nodig. De meest simpele start voor zo'n initiatief is zonder twijfel wanneer een bestaand netwerk van bedrijven collectief besluit zich te verbinden in een onderlinge betaalfaciliteit. Zo'n netwerk kan een businessclub zijn, die op die manier haar leden iets extra's biedt. Het kan ook een vereniging van lokale ondernemers zijn waarvan de leden last hebben van een slecht draaiende lokale economie. Toch blijft het wel of niet meedoen van een bedrijf voor elke ondernemer uiteindelijk een individuele beslissing. Dus om daadwerkelijk de meeste bedrijven van een netwerk mee te krijgen, moet er behoorlijk aan uitleg en enthousiasmering worden gewerkt. Bijkomend voordeel is dan weer wel dat, als zo'n hele groep bedrijven lokaal gaat inkopen met behulp van een Booster-betaal-netwerk, de gemeente serieus zal overwegen ook mee te gaan doen.

Ook kan het initiatief heel goed uitgaan van de provincie of de gemeente. Die zijn immers bij uitstek de instanties die het langetermijnbelang van de hele gemeenschap op het oog hebben. Hetzelfde geldt natuurlijk voor een deel van de ankerorganisaties, en dan met name organisaties die werken in een wijk waar veel mensen werkloos zijn en waar er nauwelijks kansen zijn voor ondernemende jongeren om in de eigen wijk werk te vinden.

Tot slot kan ik me voorstellen dat een organisatie van burgers het initiatief neemt, bijvoorbeeld vanuit een energiecoöperatie of een politieke partij. Maar dan zullen zij al in een heel vroeg stadium bedrijven en ankerorganisaties, inclusief de gemeente, moeten benaderen.

2)
Hoe maak je deelname voor bedrijven zo eenvoudig mogelijk?

Ondernemers zijn druk en willen zo min mogelijk gedoe. Dit nieuwe betaalmiddel moet dan ook automatisch één op één de administratieve processen volgen van bestaande betaalmiddelen. Juist daarom werkt het administreren van betalingen bij een lokale rekening dan ook hetzelfde als bij een gewone bankrekening. Ook voor het belastingregime maakt het niets uit of een bedrijf lokale euro's verdient of gewone euro's.

De betaalsoftware van Cyclos werkt met een standaard open API, waar bedrijven met grotere administratieve processen gebruik van kunnen maken. In de praktijk blijkt dan ook dat voor gewone mkb'ers een lokale rekening weinig extra administratief werk betekent.

Een ondernemer uit het Utrechtse netwerk stelt:
"We zijn heel enthousiast over het concept. Je draagt in je eigen stad bij aan een circulaire economie en het is heel makkelijk te gebruiken. Je krijgt er gewoon een app voor op je telefoon en een bordje met een QR-code die consumenten en ondernemers kunnen gebruiken om te betalen."

Administratieve problemen, reëel of niet, zijn soms een serieuze sta-in-de-weg en kunnen bedrijven ervan weerhouden om mee te doen. Zelfs een vermoeden van extra werk kan er al toe leiden dat een bedrijf niet serieus bekijkt wat het netwerk kan betekenen. Als er veel bedrijven meedoen en er bovendien flink wat koopkracht het lokale netwerk binnenstroomt, speelt dit veel minder. Veel deelnemers en veel omzet betekenen ook dat het netwerk voldoende inkomsten heeft om, waar nodig, de software te bouwen die eventuele administratieve bottlenecks oplost.

3)
Hoeveel gaat 'meedoen' een bedrijf kosten?

De Booster haalt haar inkomen helemaal of vrijwel helemaal uit de provisie. In hoofdstuk 5 wordt uitgegaan van 1/30% per dag van het verdiende geld dat nog ergens op een rekening staat en dat (dus) nog niet is besteed. In een aanloopperiode is dat percentage mogelijk wat minder. Sowieso is de provisie voor elk individueel bedrijf vermijdbaar door het geld uit te geven. Hoe makkelijk of moeilijk het is om die provisie daadwerkelijk te vermijden, weet dat bedrijf pas nadat het een tijd heeft meegedaan. De inschatting die bedrijven maken van deze kosten blijkt vaak te hoog. In een project in Brazilië bijvoorbeeld ontdekten we dat het bedrag dat bedrijven dachten aan provisie te betalen, drie keer hoger was dan wat ze in werkelijkheid afdroegen.

Dat er pas onkosten zijn nadat je daadwerkelijk iets verdiend hebt, is natuurlijk leuk maar veel ondernemers willen vooraf zekerheid over hoeveel ze straks dienen te betalen. De provisiekosten zijn vooral vooraf of in het begin een obstakel. Dan zijn er nog weinig deelnemers en dus is het dan nog moeilijk om je verdiensten te besteden.

Dat je provisie moet betalen terwijl je het verdiende geld niet kunt besteden, voelt niet goed. Het ís ook oneerlijk. Je doet een investering in het netwerk terwijl je als bedrijf vervolgens geen bestedingsmogelijkheid vindt. En dan moet je bovendien wachten tot de omlooptijd voorbij is voordat je de circulaire lokale euro's mag verkopen voor euro's. En over die wachttijd moet je dan ook nog provisie betalen. Maar gelukkig is dat probleem tijdelijk. Het is namelijk niet meer aan de orde, zodra veel bedrijven zijn gaan meedoen, er meer verdiend wordt en de verdiensten altijd wel ergens besteed kunnen worden. Dán is het bedrag dat aan provisie betaald moet worden plotseling klein in vergelijking met de verdiensten in het netwerk.

Zo is het in het Sardex-netwerk: daar doen inmiddels bijna 10.000 bedrijven mee en daar blijkt dat deelnemende bedrijven jaarlijkse kosten van tussen de 500 en 2000 euro acceptabel vinden nu daar een extra jaaromzet van tussen de 10.000 en 30.000 euro tegenover staat.

Het is hierbij natuurlijk heel belangrijk hoe de organisatie met de deelnemers communiceert. Want: is het voor de deelnemers glashelder dat...

– de opbrengst van de provisie vooral gebruikt wordt om klanten met een premie-**bonus** over te halen hun euro's lokaal te maken?
– alle deelnemers daardoor de kans krijgen **extra omzetten** te halen?
– de provisie een stok achter de deur is, waardoor potentiële klanten hun geld sneller gaan besteden, zodat ook voor het eigen bedrijf de kans op **meer omzet** toeneemt?
– de provisie tot slot ook **kredieten** mogelijk maakt, ook bij hun klanten of de klanten van hun klanten?

Waar je naar toe wilt, is dat ondernemers denken: *"Ik vind het niet erg om een paar procent af te dragen als ik straks toch extra omzet maak, want klanten binden via een loyaltyprogramma, via advertenties of door te netwerken, kost immers ook geld."*

4)
Is er voldoende zekerheid over de waarde van het lokale geld?

Als een bank de lokale rekeningen beheert, zullen weinig deelnemers zich zorgen maken over de dekking van dat lokale geld. Een gemeente die geld op de bank zet – op zo'n manier dat het (alleen) beschikbaar is om het lokale geld mee terug te kopen als de omlooptijd is verstreken – helpt om het vertrouwen in de lokale betaalrekeningen hoog te houden.

Wanneer er van lokaal geld krediet in omloop is, staat de toekomstige opbrengst van de provisie garant voor voldoende dekking bij eventuele wanbetalingen. Daardoor kan een gemeente desgewenst de liggende gelden als garantie geven, zonder dat daar aanspraak op gemaakt zal worden. Die gemeente creëert zo eenzelfde zekerheid als de waarborg die een bank ontleent aan de garanties van de centrale bank.

In de vorige eeuw waren er in veel gemeentes coöperaties die tot doel hadden de lokale economie te versterken. Inmiddels zijn die lokale coöperaties opgegaan in onder meer de Rabobank en de SNS (nu Volksbank).

Transparantie over de waarde van het lokale geld is de beste garantie dat deelnemers zich zeker voelen over hun verdiende tegoeden in het netwerk. Bovendien wordt die waarde gedekt door de capaciteit van de lenende bedrijven om aan lokale klanten te kunnen leveren.

De (kleine) lokaal-geldnetwerken die nu in Nederland actief zijn, zijn verenigd in de Coöperatie Circulair Geld Nederland. De waarde van het lokale geld van de leden wordt voor 90% gedekt met euro's. De laatste 10% wordt geborgd door de leveringsplicht van bedrijven die krediet open hebben staan.

Die euro's en claims op de bedrijven met krediet, alsmede de dekkingsgelden zijn ondergebracht bij stichting Toezicht en Beheer van de dekking van Circulair Geld, die als enige taak heeft om de Coöperatie te borgen ten gunste van de leden met een positief saldo. De stichting publiceert het actuele dekkingspercentage. In Nederland was medio mei 2021 die dekking van het lokale geld 102%. Het bedrag aan euro's en de vorderingen die op korte termijn euro's binnenbrengen of circulair-geld uit omloop halen, zijn dus ruim voldoende om het circulaire-geld tegen de nominale waarde met euro's op te kopen.

5)
Waar wordt al met de Booster gewerkt?

Op diverse plekken in Nederland wordt de Koop-Lokaal-Booster op relatief kleine schaal getest. Zo'n 1500 bedrijven en particulieren hebben gezamenlijk € 300.000 als lokaal geld in omloop gebracht. Dit geld moet minimaal een half jaar binnen het netwerk circuleren, waardoor het jaarlijks gemiddeld meer dan een miljoen euro omzet oplevert voor de aangesloten bedrijven. Dat stelt als inkomsten per bedrijf nog weinig voor, maar laat wel zien dat het idee ook in de praktijk werkt. Maar het blijft niet tot Nederland beperkt. Over het Consortium van de Koop-Lokaal-Booster in een aantal Europese regio's is meer te lezen in hoofdstuk 6.

6)
Hoe ziet de planning eruit voor het starten van een Koop-Lokaal-Booster?

Een standaardplanning is niet mogelijk, omdat er te veel lokale factoren in het plaatje moeten worden meegenomen, zoals:

- Wie is de uitvoerende partner?
- Welke lokale partijen zijn betrokken?
- Welke lokale bedrijven hebben veel behoefte aan extra klandizie?
- Hoeveel werk willen de gemeente en andere ankerinstellingen maken van het lokaal inkopen met een versterkte impact?
- Koopt de gemeente vanaf de start daadwerkelijk voor een stevig bedrag lokaal in?
- Worden er basiskredieten verstrekt?
- Worden er ook grotere kredieten verstrekt?
- Hoeveel investeringsgeld is er beschikbaar?

Een grove planning kan er als volgt uitzien:

Fase 1/pre-implementatie:
Investeringen regelen, afspraken maken en contracten tekenen. Alle systemen klaarmaken en processen voorbereiden en oefenen. Enkele aantekeningen daarbij:

- Investeerders zoeken: geld en energie aanboren waarmee het project door de beginfase heen kan komen.
- Planning maken of en zo ja hoe, de omlooptijd en hoogte van de provisie door de tijd heen zullen gaan veranderen.
- Bedenken en testen van een goede marketingstrategie, de juiste bewoordingen vinden voor de provisie-heffing, enzovoort.
- Lokale rekeningen aanmaken.
- Opzetten van een helpdesk.
- Leveranciers van de gemeente benaderen en hen aanbieden zich als lid in te schrijven.
- Samen met lokale ondernemersorganisaties leden werven onder lokale bedrijven.
- Gemeente en ankerinstellingen serieus laten beginnen werk te maken van lokaal inkopen, gebruikmakend van de digitale lokale marktplaats die verbonden is aan het (nog niet gestarte) betaalnetwerk. Betalingen gebeuren in deze fase dus nog via gewone bankrekeningen.
- Het aanbod van basiskrediet uitwerken (om extra vertrouwen te geven, bij voorkeur met dekking door de lokale overheid, bovenop de bestaande dekking uit de provisie).
- Overheid en ankerinstellingen plannen om een behoorlijk deel van de uitgaven van volgend jaar via het lokale netwerk te gaan betalen en laten dat ook weten.
- Het lokale netwerk publiceert een berekening van de verwachte omzet. Daarbij wordt het bedrag van de bestedingen van de ankerinstellingen opgeteld bij het bedrag dat vanwege de kredieten in omloop zal gaan komen. Als in jaar 1 dat geld gemiddeld viermaal rondgaat, wordt het bedrag van de geschatte jaaromzet vier keer dat bedrag. In jaar 2 zou dat heel goed vijf keer

kunnen zijn. Die extra circulatie creëert de extra verdiensten binnen het lokale netwerk.

Fase 2:
De lokale rekeningen worden geactiveerd en vanaf dan zijn betalingen mogelijk. Er wordt aan alle bedrijven met voldoende historie, die een lokale rekening hebben geopend, een basiskredietruimte-roodstand verleend. Dat geeft deze bedrijven de kans om te ervaren hoe het lokale geld werkt, zonder daar zelf euro's aan kwijt te zijn. Daarbij zorgt de provisie ervoor dat zodra het geld verdiend is, de bedrijven zullen proberen de koopkracht zo snel mogelijk te besteden. En precies dat heeft als gevolg dat deze basisbedragen voor de bedrijven behoorlijk wat aan extra verkopen opleveren. Terwijl het om geleende bedragen en kleine risico's gaat, wennen bedrijven aan de provisie en de omlooptijd en is het voor hen een 'uitdaging' om het geld van de kredieten zo snel mogelijk (weer) te besteden (zie hoofdstuk 7 voor meer detail over dit basiskrediet).

Fase 3:
Als voldoende bedrijven meedoen evalueren gemeente en ankerinstellingen hoe het netwerk ervoor staat. Dit is voor hen het moment om zelf daadwerkelijk de bedragen die eerder al voor het netwerk waren gebudgetteerd, via het lokale betaalnetwerk uit te geven. In deze fase circuleren vanaf dan dus zowel de gelden van het basiskrediet als de lokale bestedingen van de gemeente en andere ankerinstellingen.

Fase 4:
Zo kan na een jaar of twee het netwerk al een dusdanige omvang hebben gekregen, dat er redelijk veel mogelijkheden tot besteding zijn. Daardoor kan de gemeente een steeds groter deel van haar budget lokaal gaan uitgeven. Ook ontstaan er nieuwe mogelijkheden: in Santa Coloma (Spanje) was dit het moment in de planning om ambtenaren de mogelijkheid te geven een voorschot op

hun salaris in lokaal geld uitbetaald te krijgen. Ook komen in deze fase de grotere kredieten tot € 50.000 beschikbaar. Daarmee kunnen deelnemende bedrijven hun handelskapitaal aanvullen (meer hierover in bijlage 3).

Nu het netwerk volop draait, levert de provisie voldoende inkomen op om de premie, de kredietrisico's en de organisatiekosten te dragen en ook nog geld over te houden om investeringen terug te betalen.

Fase 5:
In de loop van het derde jaar kunnen de investeringen afbetaald zijn. Tegelijk zijn de organisatiekosten in verhouding tot het totale netwerk-inkomen afgenomen. Hierdoor ontstaat een winst. Deelnemers kiezen samen voor een bestemming van dat geld.

Een goede en realistische voorbereiding is het halve werk.

7)
Wie gaat die lokale rekeningen aanbieden?

Een lokaal digitaal betaalnetwerk heeft een solide administratie nodig. Een bestaande bank heeft ervaring met het afhandelen en veilig houden van de administratie en de klantcontacten.

Wordt ervoor gekozen de rekeningen te laten beheren door een coöperatie, dan kan de betrokkenheid van de overheid en de ankers, maar ook van een groep bedrijven, vertrouwen bieden. Ook dan is het alsnog van belang wie daadwerkelijk de uitvoering op zich neemt.

De administratie zelf is het probleem niet. Met Cyclos software kunnen lokale rekeningen precies worden beheerd, al is een goede helpdesk wel aan te bevelen. De uitvoerder moet uiteraard een betrouwbare degelijke partij zijn. Het beheer van de lokale rekeningen is de kern van het project en daarom is het van het uiterste

belang welke organisatie die uitvoert. Daarnaast zijn er de juridische aspecten waarop in vraag 12 wordt ingegaan.

We bekijken nu welke organisaties in aanmerking zouden kunnen komen om de uitvoering te doen:

Een bank

Banken hebben veel ervaring met het aanbieden en beheren van traditionele rekeningen. Die ervaring is heel welkom als er speciale rekeningen voor lokaal geld moeten worden beheerd. Een bank zal die administratie mogelijk willen integreren in haar database. In dat geval moet er script geschreven worden om de connectie met de Cyclos software te maken.

Een bank brengt daarbij direct veel lokale bedrijven binnen die al klant zijn. De opbouw van een netwerk laten afhangen van deelname van een bank, introduceert overigens wel het risico op nog een extra kip-en-ei-probleem. In een gesprek tussen een gemeente en de lokale vestiging van een Nederlandse bank wilde die bank dat de gemeente zich vooraf zou vastleggen, voordat zij het plan aan de IT-afdeling kon voorleggen. Hoe redelijk deze voorzichtigheid vanuit het perspectief van de bank ook is, het werkt niet. Als B&W wil je immers naar de raad met een uitgewerkt plan, waarin duidelijk is wie de uitvoerder is. De voorwaarde van de bank creeerde dus een patstelling.

Overigens zijn veel banken zo conservatief dat ze iets nieuws niet eens willen overwegen vanwege de imagoschade als het geen succes mocht worden. Ook zijn hun softwareafdelingen veelal overbezet met andere zaken. Er zijn gelukkig alternatieven.

Een verzekeraar

De risicodekking van de kredieten wordt betaald uit de opbrengst van de provisie over dat geld eventueel aangevuld met een extra bijdrage van de eerste leverancier. Een netwerk kan ervoor kiezen

het hele pakket aan risico's en opbrengsten van de leningen bij een verzekeraar onder te brengen. Dat geeft de zekerheid dat ook als er veel bedrijven failliet gaan er wel voldoende euro's beschikbaar zullen zijn om de lokale euro's na afloop van de omlooptijd op te kopen. De dekkingsgraad kan dan terug naar 100%.

Als er al een dergelijk contract met een verzekeraar loopt, lijkt het een goed idee om dat bedrijf te vragen ook de administratie en helpdesk te doen. Een verzekeraar is gewend aan het soort 'productie' dat bij zo'n administratie komt kijken. Nu het bovendien te verwachten is dat over een aantal jaren de schade aan auto's zal gaan afnemen – als gevolg van de beveiliging die de ingebouwde computers bieden – zal menig verzekeraar op zoek gaan naar nieuwe markten. Als zo'n verzekeraar de kredietrisico's op zich neemt, krijgt die uiteraard ook het daarvoor bestemde deel van de provisie. En dat kan een interessante markt worden.

Een coöperatie

Als het initiatief voor de Booster start vanuit een groep bedrijven, kunnen die samen een coöperatie vormen die tot doel heeft onderlinge transacties mogelijk te maken. Daarbij geeft de coöperatie haar leden – dus ook de gemeente – de gelegenheid om ledenkapitaal te kopen om daarmee verleende diensten of geleverde goederen te betalen. Ondertussen slaat de coöperatie die euro's waarmee het ledenkapitaal werd aangekocht, veilig op. Dat geld is dan puur bestemd om op het moment dat de omlooptijd van dat ledenkapitaal nul is, de eigenaars van die aandelen het aanbod te doen het ledenkapitaal terug te kopen.

Als zo'n coöperatie in haar statuten heeft staan dat de euro's verdiend aan het verkopen van ledenkapitaal voor niets anders gebruikt mogen worden dan voor het terugkopen van dat kapitaal van de leden, is de band met de euro gegarandeerd en wordt het ledenkapitaal echt lokale euro's. Volledige transparantie is daarbij uiteraard wel heel belangrijk.

In Nederland bestaat overigens al een aanbieder van lokale rekeningen: de coöperatie *Circulair Geld Nederland*. Deze faciliteert lokaal geld voor verschillende netwerken, waarbij de coöperatie zorgt voor een goede administratie en de integriteit van de koopkracht, terwijl het lokale initiatief zelf nog altijd de lokale inhoudelijke en financiële beslissingen neemt. Eventueel kan ook de gemeente betrokken zijn bij zo'n coöperatie.

Een gemeente

Een gemeente kan ook zelf de organisatie op zich nemen. Het praktische deel kan dan, indien gewenst, worden uitbesteed. Elke gemeente heeft een dienst die gemeentelijke belastingen int. In principe is zo'n afdeling geschikt om lokale rekeningen te organiseren en het klantcontact te doen. Als veel gemeentes meedoen, kan zo'n initiatief doorgroeien naar een overheidsbank met veilig geld, zoals het initiatief *Ons Geld* beoogt.[2] *Ons Geld* streeft ernaar dat de geldschepping niet meer gebeurt op basis van de winst die banken ermee maken, maar dat die in het algemeen belang plaatsvindt.

De gemeente kan voor administratie en klantcontact uiteraard ook een bedrijf inhuren.

Een bedrijf

Een succesvol voorbeeld van een door een bedrijf gestart netwerk is het al eerdergenoemde Sardex. Het geld op de lokale rekeningen die Sardex aanbiedt, is voor 100% gebaseerd op krediet. Feitelijk maken de leden zo een soort 'onderling-geld' dat is gebaseerd op de leveringen van bedrijven die negatief staan en dus terugbetalingsverplichtingen hebben.

Bedrijven die meedoen tekenen ervoor dat ze, bij elke verkoop die ze doen, Sardex een claim geven van 3%. Sardex mag die claim

2 www.onsgeld.nu

opvragen om de verliezen te compenseren die gemaakt worden in het geval kredieten niet worden terugbetaald. Als het geld, nadat het via een krediet in omloop is gekomen, bijvoorbeeld 6 keer binnen het netwerk is besteed, zijn er dus ook zes bedrijven die in principe 3% zouden kunnen bijdragen. Dat levert een dekking op van maar liefst 18%.

In de praktijk zijn er veel minder faillissementen dan in de 'gewone' economie en dus zeker heel veel minder dan 18%. Daarom hoeft Sardex aan de verkopende bedrijven maar een fractie van de afgesproken 3% te vragen als bijdrage in de kosten van niet-terugbetaalde kredieten. Zo is het Sardex-geld goed gedekt – op het moment iets van 45 keer het bedrag dat aan leningen uitstaat – zonder dat de centrale bank enige garantie heeft hoeven te geven.

8)
Kan je ook beginnen met vooraanmeldingen?

Ja, het is zelfs verstandig om te beginnen met werven via vooraanmeldingen. Daarbij dient dan gemeld te worden dat die werving gebeurt onder de voorwaarde dat het netwerk pas daadwerkelijk start, nadat er voldoende bedrijven hebben aangegeven mee te zullen gaan doen. Dit geeft de organisatie de ruimte zich vooreerst te richten op de werving van deelnemers. Een ander voordeel is dat als de eerste bedrijven lokaal geld in handen krijgen, ze dat meteen bij veel bedrijven kunnen besteden.

Een nadeel is dat het even duurt voordat er echt iets 'te beleven' valt: bedrijven schrijven zich dus in op grond van een concept. Mochten er al goedlopende netwerken in de buurt zijn, dan zijn vooraanmeldingen minder van belang, omdat lokale bedrijven dan al over de ervaringen in dat andere netwerk hebben gelezen. Hoe meer netwerken er ontstaan hoe minder het werken met vooraanmeldingen dus nodig zal zijn.

Als er gewerkt wordt met vooraanmeldingen, kunnen de organisatoren meer energie besteden aan het informeren van toekomstige leden, zodat die weten dat het misschien even duurt voordat de voordelen van meedoen de overhand krijgen. Deze aanpak geeft potentiële deelnemers ook een veilig gevoel, omdat ze weten dat er alleen begonnen wordt als voldoende bedrijven zich hebben gecommitteerd. Tot zolang is de aanmelder aspirant-lid, misschien met een kleine financiële bijdrage om te laten zien dat de interesse serieus is, maar zonder verplichtingen.

9) Hoeveel investeringsgeld is er nodig?

Dit leest u uitgebreid in bijlage 1.

10) Waar vind je een investeerder?

Er zijn heel wat belanghebbenden die de benodigde investeringen zouden kunnen doen: de ondernemers, de overheden, een verzekeraar, een private investeerder of een fonds op zoek naar vernieuwing. Zie ook hiervoor bijlage 1 'Financiën', pagina 163, voor een toelichting.

11) Hoe leg je de Koop-Lokaal-Booster het beste uit?

Als iemand de aanpak van de Koop-Lokaal-Booster eenmaal kent, is de opzet redelijk simpel. Wat het voor een specifieke deelnemer betekent, is ook niet moeilijk. Maar om het concept theoretisch uit te leggen aan iemand die het niet zelf ervaren heeft¸ is behoorlijk ingewikkeld. Bedrijven hebben nog nooit gewerkt met lokale rekeningen, met een vermijdbare provisie over verdiensten of met het nieuwe rentevrije krediet.

Daarbij komt dat voor de ondernemers die mee zouden kunnen gaan doen, verschillende argumenten centraal kunnen staan, omdat ze uiteenlopende belangen en houdingen hebben:

- De een heeft behoefte aan extra omzet.
- De ander heeft krediet nodig en kan dat niet van de bank krijgen.
- Er zijn ondernemers die een duurzame economie belangrijk vinden.
- Sommigen zijn trots op de eigen stad of regio en vinden het daarom een goede zaak om bij voorkeur te handelen met mede-lokale bedrijven.

Waar er allerhande redenen zijn om mee te doen, zijn er ook redenen te bedenken om dat juist niet te doen. Denk aan:

- Dat gaat me vast een hoop me kosten (zie vraag 2).
- Misschien kan ik het lokale geld dat ik verdien niet besteden aan iets waar ik behoefte aan heb.
- Zo krijg ik er nog extra administratieve rompslomp bij (zie vraag 1).

Het is de kunst om als netwerk de verschillende ondernemers aan te spreken op wat voor hen belangrijk is. Daarbij moet duidelijk worden gemaakt dat er pas kosten komen als een deelnemer ook daadwerkelijk verdiend heeft. Bovendien valt de extra administratie erg mee, omdat het in wezen niet meer is dan dat je een extra bankrekening aan je administratie toevoegt.

12) Hoe zit het juridisch?

De Nederlandsche Bank houdt toezicht op het geldverkeer. Ze wil met name dat de waarde van het geld veilig is. Geldschepping is dus een activiteit waar de Nederlandse Bank greep op wil houden. Een bank moet daarom een vergunning hebben en verantwoording

afleggen. Binnen dit raamwerk mag elke bank zonder problemen lokale rekeningen aanbieden. Het is daardoor dus goed denkbaar dat een bank dit doet, in opdracht van een gemeente.

Als al het geld 100% gedekt is, kan de uitvoerder evengoed ook een andere organisatie zijn die het geld bij een bank in beheer geeft. Er is dan alleen een vergunning nodig voor elektronisch betalen. Wij zijn ook niet de eerste die zoiets doet: de Maharishi gaf ooit eigen bankbiljetten uit die door de Fortisbank gedrukt waren en waarvoor deze de tegenwaarde op een geblokkeerde rekening had staan. Omdat bij de Booster de euro's alleen andere regels meekrijgen, is dat geen probleem. Bij zo'n lichte vergunning kunnen echter alleen leningen worden verstrekt als de gemeente eenzelfde bedrag als wat wordt uitgeleend op zo'n geblokkeerde rekening zet. Op zich hoeft dat de gemeente niets te kosten, mits de risicodekking van de kredieten goed geregeld is. Alles bij elkaar zijn er dan altijd precies evenveel euro's op de bank als de hoeveelheid lokaal geld die in omloop is en dat is toch al de bedoeling.

Tot slot kan ervoor gekozen worden om de lokale rekeningen onderdeel te laten zijn van de administratie van het interne aandelen/ledenkapitaal van een coöperatie. In dat geval mag die coöperatie nooit zeggen dat het lokale geld *altijd 1 op 1* omgeruild kan worden voor euro's. Wel mag de coöperatie laten zien hoe goed de dekking is. De net genoemde dekkingsgraad van 102% is daar een voorbeeld van. Op die manier zeggen de feiten dus dat de coöperatie in staat is al het lokale geld, het ledenkapitaal dus, terug te kopen tegen de nominale eurowaarde. Die feiten zouden wel kunnen veranderen en bieden dus geen formele garantie. In deze opzet is het daarom belangrijk dat het bestuur van de coöperatie dit geld volgens de statuten niet mag gebruiken voor iets anders dan de dekking. Deze voorwaarde is ook bij de Coöperatie Circulair Geld Nederland vastgelegd in de statuten. Daarnaast staat in Nederland het beheer van de dekkingsrekening onder toezicht van

een onafhankelijke stichting, die daarbij toezicht houdt op wat er met de euro's van het aangekochte ledenkapitaal gebeurt en ook toezicht houdt op de risicodekking van de kredietverlening. Als de gemeente actief gaat besteden via de Booster krijgt ze uiteraard alle mogelijkheden om ook nog eens zelf extra toezicht uit te oefenen. Denkbaar is ook nog dat de gemeente zelf een centrale rol in de coöperatie speelt.

13) Kunnen consumenten helpen de Booster op gang te krijgen?

Bewuste consumenten kunnen zeker helpen om de Booster op gang te krijgen. Als het netwerk in opbouw is, kunnen zij aan bedrijven vragen een lokale rekening te openen en aan de overheid en de ankers vragen om lokaal in te kopen. Als het netwerk er is kunnen consumenten hun koopkracht meer impact meegeven, door euro's over te schrijven naar de lokale eurorekening.

Omdat we allemaal ook consument zijn, is dit vaak het eerste waaraan we denken, maar er is wel een waarschuwing op z'n plaats voor de organisatoren: de focus op de werving en de behoeften van consumenten mag niet ten koste gaan van de werving van bedrijven. Je moet wel heel veel investeringskracht hebben om op twee fronten voldoende te bieden te hebben. In de meeste gevallen leidt deze dubbele focus ertoe dat een initiatief na een paar jaar in elkaar zakt.

Uiteraard zijn er ook initiatieven waarvan te leren valt. Ik noem er twee.

1. Het lokale netwerk in Chiemgauer in het Duitse Beieren ontwikkelde een aanpak die laat zien dat particuliere klanten meer geneigd zijn om mee te doen als de beloning niet naar henzelf gaat, maar naar een goed doel. In Chiemgauer geven de winkeliers bij betaling met het lokale geld 3% van het betaalde bedrag

aan een door de klant aangegeven goed doel. Een van die doelen was het bouwen van een sportlokaal bij de school. Dat bleek voor veel van de ouders van die school aanleiding om mee te gaan doen. Overigens gebruikt dit netwerk niet de Booster, dus de bijdrage wordt daar echt helemaal door de winkelier opgebracht, niet eens door de keten daarachter en die winkeliers hadden nauwelijks extra inkomsten.

2. Het tweede voorbeeld betreft Sardex. Dat bouwde eerst een bloeiend netwerk voor bedrijven op. Nadat er tussen die bedrijven veel onderlinge handel was ontstaan, mochten medewerkers van deelnemende bedrijven een consumentenrekening openen. En pas daarna, toen dat goed liep, startte Sardex een consumenten-loyalty-programma dat de Sardexleden de kans geeft om extra consumentenuitgaven aan te trekken. De consumenten krijgen een Sardex loyalty card. Als ze dan met euro's bij de bedrijven uit het Sardex-netwerk kopen, krijgen ze loyalty-punten in de vorm van Sardextegoed. Dat loyalty-programma is daarbij dus vooralsnog gewoon een extra element, het is voor bedrijven niet de reden om mee te doen.

14)
Is besteedbaarheid bíj de overheid belangrijk?

Elk bedrijf doet betalingen aan de lokale overheid. Meestal gaat het dan om belastingen. Sommige bedrijven besteden ook bij andere ankerinstellingen. Als bedrijven weten dat ze deze betalingen met lokaal geld kunnen doen, wordt het voor hen veel aantrekkelijker om mee te doen en zelf ook lokaal geld te accepteren. Dit kan dus zeker van doorslaggevend belang zijn.

We zagen bijvoorbeeld dat de gemeente Bristol en ook het lokale vervoersbedrijf aldaar de lokale munt, de Bristol Pound, accepteerden. Dat gegeven droeg ontegenzeglijk bij aan het succes van de Bristol Pound.

15)
Wat als het geldsysteem in elkaar klapt en de economie in een depressie raakt?

Zoals gezegd: eigenlijk zou elke gemeente, eventueel alleen, maar liefst met anderen, de weerbaarheid van de lokale economie moeten vergroten door het opbouwen van een lokaal betaal-netwerk dat als vangnet kan dienen. Daarmee kan waar nodig met extra krediet, een lokale koopkracht impuls gegeven worden. En mocht de euro in heel zwaar weer terecht komen, dan kan een lokaal betaalnetwerk altijd de onderlinge uitwisseling blijven faciliteren op basis van lokaal geld dat in de lokale economie verankerd is door de dekking in onderlinge kredieten.

16)
Waar kan ik hulp krijgen bij het opzetten van een Koop-Lokaal-Booster? Welke hulp biedt de Social Trade Organisation ?

Omdat we beperkte mogelijkheden hebben, helpt STRO alleen initiatieven die ze als kansrijk beoordeelt. Zeker ook omdat mislukte projecten een negatieve impact hebben op de bereidheid van andere gemeentes om de Booster te gebruiken. Daarbij wordt gekeken of gemeentes en ankers de Booster willen gebruiken om lokaal in te kopen en naar het enthousiasme van het lokale bedrijfsleven.

Het opzetten van een Koop-Lokaal-Boosterinitiatief is zelden iets voor individuen, maar toch zijn er veel mensen die het vanuit hun enthousiasme proberen. Hoe sympathiek zo'n initiatief ook is, er is voorzichtigheid geboden. Een kansrijk initiatief zorgt allereerst dat de cruciale partners betrokken zijn. En dat zijn dan de gemeente, de ankerinstellingen maar ook de lokale bedrijfsorganisaties. Als je die niet hebt, kun je beter alleen reclame maken voor lokaal geld, bijvoorbeeld door dit boek te promoten, of door te zoeken naar investeerders die de zaak op gang willen helpen.

Veel mensen zijn zich niet bewust hoe groot de onderlinge handel tussen bedrijven is. Dat gaat om grote bedragen, alles bij elkaar. Consumenten zijn daarom in zo'n netwerk (nog) niet nodig.

Over een paar jaar, als we al in verschillende gemeentes een Booster-programma hebben lopen, kunnen kleine initiatieven zich eerst bij die programma's aansluiten om dan eventueel op een later moment een eigen subgroep te gaan vormen.

Waar mogelijk zal de Social Trade Organisation initiatieven die kansrijk zijn helpen. Die hulp bestaat dan uit het trainen van de initiatiefnemers, het adviseren bij de opzet, enzovoort. Ook kan STRO technisch/facilitair helpen bij initiatieven die gebruik maken van de faciliteit Circulair Geld Nederland. Die faciliteit kan meerdere initiatieven tegelijk helpen.

Als er (nog) geen geld is om STRO te vergoeden, werken we op basis van no cure no pay. Het past in STRO's doelstelling om goedgeorganiseerde initiatieven te helpen, maar uiteraard streven we naar continuïteit en proberen we in elk project met financiële slagkracht voldoende te verdienen, om weer nieuwe circulairgeldinitiatieven initieel support te kunnen geven op basis van no cure no pay.

Bijlage 3
Social Trade Krediet: voor leningen tussen €10.000 en €50.000

Social-Trade-Krediet: de werkvoorraad van bedrijven financieren

De Koop-Lokaal-Booster maakt rood staan mogelijk voor bedragen tussen de 1000 tot € 10.000 (zie de basiskredieten in hoofdstuk 7). Veel bedrijven hebben echter tijdens de lockdown hun liquiditeit opgebruikt. Daardoor is er behoefte aan grotere kredieten, aan werkkapitaal, om de voorraden op peil te brengen. Maar áls de bank al wil lenen, moet er meestal eigen geld ingelegd worden en veel bedrijven hebben dat niet meer (zie kader op de volgende pagina's).

Voor de samenleving is het niet goed als bedrijven niet of maar mondjesmaat nieuwe voorraden kunnen aanschaffen. Daardoor kan de hele economie in een recessie komen. Precies voor dit soort situaties ontwikkelde STRO Social-Trade-Krediet: krediet voor die situaties waarbij bedrijven via de banken niet aan krediet kunnen komen en daardoor hun leveranciers niet kunnen betalen. Sowieso hebben maar weinig banken zin om kredieten tussen de € 10.000 en € 50.000 te verstrekken Bedrijven die wel zo'n krediet krijgen, wordt dan een heel hoog tarief berekent. Het rentevrije *Social-Trade-Krediet* is dan een goede oplossing.

HERSTARTEN IS OPNIEUW INVESTEREN IN WERKKAPITAAL

Ik citeer weer even de nota die Ronald van Tol maakte voor een Nederlandse gemeente die kredietverlening voor haar MKB wil om deze bedrijven door de moeilijke tijd heen te helpen.

Als de coronamaatregelen worden opgeheven en de winkels weer open kunnen, ontstaat er bij veel bedrijven een situatie die vergelijkbaar is met de eerste groei van hun onderneming. De machines en het pand zijn er, maar er moeten nog wel voorraden grondstoffen worden aangeschaft voordat er geproduceerd kan worden. En zelfs dan duurt het nog lang voordat het geld binnenkomt. Er wordt dan geproduceerd, vervolgens verkocht, daarna gefactureerd en dan moet er gewacht worden op de betaling. Al die tijd moet worden overbrugd en daar heb je werkkapitaal voor nodig.

Als een onderneming start, wordt werkkapitaal vaak gedeeltelijk meegefinancierd in de start-investering. Die behoefte is er nu ook, alleen is de situatie anders. Bij een start begin je met een schone lei, maar nu zijn er schulden omdat er een tijd niet geproduceerd is. Het gaat om schulden aan leveranciers, aan banken en aan de belastingdienst.[1] *De solvabiliteit is verslechterd. Reserves zijn gebruikt om te overleven en kunnen nu niet worden aangewend om in het werkkapitaal te voorzien. En zo kan de dekking van kredieten tekortschieten.*

Als de coronamaatregelen worden opgeheven en ondernemingen weer omzet kunnen draaien, hebben zij onmiddellijk behoefte aan werkkapitaal. Tegelijkertijd zullen zij minder steun ontvangen, omdat hoe hoger de omzet is, des te minder de steun. Men houdt bij banken, insolventiespecialisten, dan ook rekening met een forse instroom in bijzonder beheerprocessen bij de banken en het laatste kwartaal van 2021 wordt voorzien dat het aantal faillissementen stijgt.[2] *Dit beeld wordt niet alleen geschetst in het rapport van*

---

1 Bijzonder beheer Barometer, februari 2021, PwC
2 Bijzonder beheer Barometer, februari 2021, PwC

PwC, ook het CPB heeft ramingen die in dezelfde richting wijzen.[3] *De vraag is dan of banken zich zullen opwerpen om het Nederlands kleinbedrijf toch weer in de lucht te krijgen en voldoende lucht te geven om te starten en de motor te laten draaien.*

Banken
Banken hebben een voornamelijk commerciële doelstelling. Bovendien hebben zij zich te houden aan richtlijnen betreffende de kredietverlening. Deze zijn ten gevolge van corona wel iets opgerekt, maar niet fundamenteel.[4] *Dat betekent dat maatstaven als solvabiliteit voor kredietverlening nog steeds aan dezelfde normen moeten voldoen. En die solvabiliteit is juist afgenomen.*

Bedacht moet worden dat het financieren van werkkapitaal, de zogenaamde handelskredieten, de meest risicovolle financieringen zijn. De zekerheden zijn verpanding van voorraden en debiteuren, die bij faillissement over het algemeen veel minder opleveren dan waarvoor ze gefinancierd zijn. Als er al financiering plaatsvindt in deze sfeer, dan is het toch op basis van de zekerheid van hypotheek. Dat kan alleen als er – nog - overwaarde is.

Kredietverlening is voor veel banken een marginale business geworden met lage marges, mede onder invloed van lagere rentestanden.[5] *In de praktijk zien we dat banken zich terugtrekken uit branches als de horeca en detailhandel. Interessantere klanten komen uit ICT en andere innovaties en de financiering van duurzaamheid.*[6]

---

3 De gevolgen van de coronacrisis voor Nederlandse bedrijven en banken, Centraal Plan Bureau, september 2020
4 De gevolgen van de coronacrisis voor Nederlandse bedrijven en banken, Centraal Plan Bureau, september 2020
5 De ECB stelt in een paper door C. Mendicino et al. ‘How much capital should banks hold?’ van januari 2021 dat een 15% capital ratio optimaal is in relatie tot de effecten van bancaire crises. Zij concluderen dat, na corona, banken weer vermogen moeten bouwen tot die 15% bereikt is.
6 ECB, Financial Stability Review, November 2020

Er is gekozen voor deze naam omdat *Social Trade* uitdrukt wat er gebeurt: het krediet wordt mogelijk dankzij de onderlinge samenwerking en handel tussen bedrijven. *Social-Trade-Krediet* is een vorm van krediet waarbij zowel de leveranciersketen als de directe leveranciers van bedrijven met kredietbehoefte helpen om krediet voor hun klanten mogelijk te maken. Deze leveranciers hoeven daarvoor geen spaargeld in te brengen. De leveranciersketen maakt als het ware uitstel van betaling mogelijk en de bedrijven in die keten dragen samen het risico voor kredietnemers die failliet gaan en de schuld niet kunnen aflossen. Doordat de leveranciers deze kosten voor hun rekening nemen én uitstel van betaling geven, kunnen de kosten voor het lenende bedrijf beperkt blijven. De keten geeft de eerste leverancier eigenlijk dezelfde faciliteit als een factoring bedrijf biedt: De uitstaande rekening wordt omgezet in betaalmiddel binnen het netwerk.

Het extra geld dat dankzij Social-Trade-Krediet als lokaal geld in het betaalnetwerk van de bedrijven in omloop komt, levert net als lokale euro's die zijn ontstaan door de aankoop met euro's, provisie op. In het geval van krediet is er niet iemand die de lokale euro's die in omloop komen, gekocht heeft met euro's. Er is dus niemand die een beroep kan doen op de omwissel-premie die je krijgt als je lokale euro's met euro's koopt.

Toch gaat ook het door krediet in omloop gekomen lokale geld elke dag een provisie opbrengen van 1/30% per dag. Als die lening een jaar loopt is er dus aan het eind van het jaar ongeveer 12% provisie betaald. Ook van deze provisie is een deel nodig voor organisatorische kosten, maar er blijft zeker 7,5% van over. Zo levert het door de lening (het krediet) in omloop gekomen bedrag het geld op om de risico's te dekken. Bij normale kredieten is het risico op wanbetaling veel kleiner dan dit percentage. Dus dit werkt. Uiteraard blijft het nodig om voorzichtig te zijn en niet aan iedereen geld gratis uit te lenen. Vooral bij grotere kredieten mogen de risico's niet te groot worden.

Mochten er kredieten nodig zijn waarbij van te voren bekend is dat het risico op een faillissement groter is dan 7,5%, dan heeft het Social-Trade-Krediet nog een extra bron om risico's te helpen dekken naast de provisie-inkomsten: dan wordt er een bijdrage gevraagd van de directe leverancier.

Bij risico's boven de 7,5%: een sleutelrol voor de leverancier

Juist wanneer de economie zo slecht draait dat de risico's van kredieten groter zijn dan wat gedekt wordt door die 7,5%, is het extra belangrijk dat bedrijven toch krediet krijgen. Voor die situaties hebben we in de Cyclos-software een extra module ingebouwd waarbij juist de leverancier waar het krediet in eerste instantie wordt besteed, een beslissende rol krijgt. Die leverancier wordt namelijk gevraagd om de risicodekking uit de provisie aan te vullen met een extra bijdrage. De 7,5% premie en die bijdrage samen moeten dan voldoende opbrengen om het risico van wanbetaling van die specifieke lening te dekken. Te verzekeren zeg maar. Dat betekent dus dat bij zo'n extreem hoog risico een krediet alleen doorgaat als de directe leverancier bereid is de gevraagde extra bijdrage voor zijn of haar rekening te nemen. Als bijvoorbeeld het risico van een krediet wordt geschat op 10%, is er dus een 2,5%-bijdrage nodig van die leverancier waar het kredietgeld als eerste besteed wordt. Als die leverancier bereid is die extra bijdrage te betalen, gaat het krediet door. En als die dat niet wil, dan moet de kredietvrager op zoek naar een andere leverancier die de gevraagde bijdrage wel wil leveren. Als er geen leverancier is die dat wil, dan gaat het krediet niet door. Dat is ook goed, want in zo'n geval hebben de leveranciers kennelijk een goed gevulde orderportefeuille en zou het krediet ongezonde inflatie tot gevolg hebben.

Risicovolle kredieten gaan dus alleen door als de winst die de leverancier binnenkrijgt vanwege die extra klant genoeg is om de

gevraagde bijdrage te leveren. Tijdens een depressie, als veel bedrijven met onverkochte voorraden zitten, zal dat al heel gauw het geval zijn. Een extra verkoop uit een showroom waar de producten alleen maar staan te verpieteren levert immers bijna 100% extra inkomen. Hetzelfde is het geval voor een consultant die maar voor de helft van de tijd klanten heeft. Of de fabriek waar de machines maar een deel van de dag gebruikt worden. Wat minder goed te zien gebeurt dat ook bij een gespecialiseerd bedrijf dat producten of diensten van een lager niveau levert omdat klanten geen geld hebben voor het kwaliteitsproduct.

Tijdens een hoogconjunctuur hebben al dit soort bedrijven genoeg klanten. Dan zullen ze nauwelijks of niets willen bijdragen om zo'n krediet voor een extra klant mogelijk te maken. Een krediet met een hoog risicoprofiel komt er dan gewoon niet doorheen. Dit terugkoppelingsmechanisme is van belang voor de samenleving. Het is goed dat als leveranciers er nauwelijks extra klanten bij kunnen hebben er geen krediet gegeven wordt, want de extra vraag zou alleen maar tot inflatie leiden. Het is dus net zo belangrijk om tijdens hoogconjunctuur een teveel aan krediet te voorkomen, als het is om tijdens laagconjunctuur krediet met hogere risico's mogelijk te maken. Daarom draait in Social Trade Krediet alles om de vraag hoeveel marginale winst een extra klant voor de leverancier oplevert. Is die marge groot genoeg om een bijdrage aan het risico van een extra klant te rechtvaardigen? (Zie ook het rekenvoorbeeld aan het eind van deze bijlage.)

Deze benadering is gunstig voor zowel de klant als de leverancier. Het is precies het tegenovergestelde van wat sommige grote winkelketens doen. Zij gebruiken namelijk hun marktmacht om bij hun leveranciers lange betaaltermijnen af te dwingen. Dat is feitelijk een krediet dat hun leveranciers, vaak kleine bedrijven, hen gedwongen zijn te geven. Daarbij moeten die bedrijfjes dan zo lang op hun geld wachten dat ze zelf leningen moeten aangaan, of

noodgedwongen de kosten dragen die factoringbedrijven berekenen bij het opkopen van zulke uitstaande rekeningen.

Om de bovengenoemde bijdrage op te brengen die Social-Trade-Krediet mogelijk maakt, moet een leverancier dus een hoge marginale winst maken. Zoals gezegd is dat het geval als een bedrijf met onverkochte voorraden zit of productiecapaciteit ongebruikt heeft staan. Dat juist bedrijven met overcapaciteit en/of onverkochte voorraden een crisis goed doorkomen, is van groot belang voor de werkgelegenheid en ook nog eens een stap in de transitie naar een duurzamere economie.

Bij *Social-Trade-Krediet* betaalt de kredietnemer geen rente. De lening drukt daarom minder zwaar op die onderneming dan een rente-eisend bankkrediet. Startende en innovatieve bedrijven krijgen betere kansen als ze niet langer de rentekosten hoeven op te brengen. Vanuit de lokale gemeenschap bekeken zijn deze extra kansen voor startende en innovatieve bedrijven belangrijk, want innovatie bepaalt voor een belangrijk deel de toekomst van de lokale economie.

Wat ook verandert is de mate waarin de ondernemer voor kwaliteit kan gaan en de horizon waarbinnen hij denkt. Om zoiets te doordenken overdenk ik altijd even wat er gebeurt in een extreme situatie. Dus om te weten wat het effect is van rentevrije leningen, neem dan als gedachteoefening even een rente van 40%. In die situatie is het duidelijk dat er geen lange-termijn-investeringen kunnen plaatsvinden en producten met een hoge kwaliteit vanwege de extra kosten te duur worden. Bij een verschil tussen rentevrij en 6% is de uitkomst minder evident, maar in wezen is het effect hetzelfde.

Het lenende bedrijf heeft overigens naast het feit dat het krediet lastenvrij is, ook nog eens het voordeel te werken in een netwerk waar het bedrijf kans maakt op extra omzet, doordat er meer geld rondgaat en dat geld ook nog eens vaker besteed en verdiend wordt.

EEN VOORBEELD VAN SOCIAL-TRADE-KREDIET

Hoe werkt het voor een ondernemer? Stel u zich voor dat u een ondernemer bent en u kent een bedrijf waarvan u weet dat het bij u zou gaan kopen als dat bedrijf krediet kon krijgen. Maar vooralsnog krijgt het geen krediet en heeft het bedrijf dus niet het geld om bij u te kopen. Het levert u dus geen klandizie op. Stel u vervolgens even voor dat dat bedrijf wel een lening zou krijgen, dan zou het wel bij u kunnen kopen. U bent dus belanghebbend en niet zo'n klein beetje ook. Een aankoop bij u door dat bedrijf zou voor u dus een heel welkome verkoop zijn. De winst bij een extra klant, uw marginale winst, is veel groter dan wat u gemiddeld aan uw vaste klanten verdient (of zelfs verliest). Dat komt omdat u op dit moment, zonder die klant, alle vaste kosten al vanuit uw huidige inkomsten betaalt. Het extra product voor die klant kost dus nog alleen de extra inspanning van het maken van een product of dienst extra. De overheadkosten zijn al betaald.

Het krediet in het lokale betaalnetwerk is erop gericht om ongebruikte lokale productiecapaciteit de kans te geven gebruikt te worden, om dus die extra klant voor u mogelijk te maken. Hoe werkt dat dan precies?

De Koop-Lokaal-Booster geeft u de kans de lening van uw klant mogelijk te maken waarbij uw medewerking alleen aan de orde is als geld van die lening ook daadwerkelijk bij u besteed wordt. De simpelste vorm (bij kleinere risico's) is dat u bereid bent een betaling in lokaal geld te accepteren. U hebt uiteraard liever gewone euro's, maar goed, u begrijpt dat het krediet provisie gaat verdienen waardoor het krediet – en dus uw verkoop – mogelijk wordt. Als de kans dat het lenende bedrijf failliet gaat kleiner is dan 7,5%, dan wordt dat risico dus gedekt met het geld dat opgebracht wordt door de bedrijven die aan dat geld gaan verdienen: uw bedrijf als eerste. Als de provisie op verdiensten de kosten van het risico financiert, dan weet u dat die bijdrage grotendeels vermijdbaar is door het verdiende geld snel uit te geven. Dan zullen anderen verderop in de keten feitelijk het grootste deel van de risicodekking betalen. En die doen dat graag want ook hen levert het extra omzet. U verdient

aan die klant dus uw marginale winst minus het aantal dagen dat u het verdiende geld niet besteedt maal de 1/30% procent provisiekosten. Ook voor uw klant is dit een mooie kans, want het krediet is rentevrij.

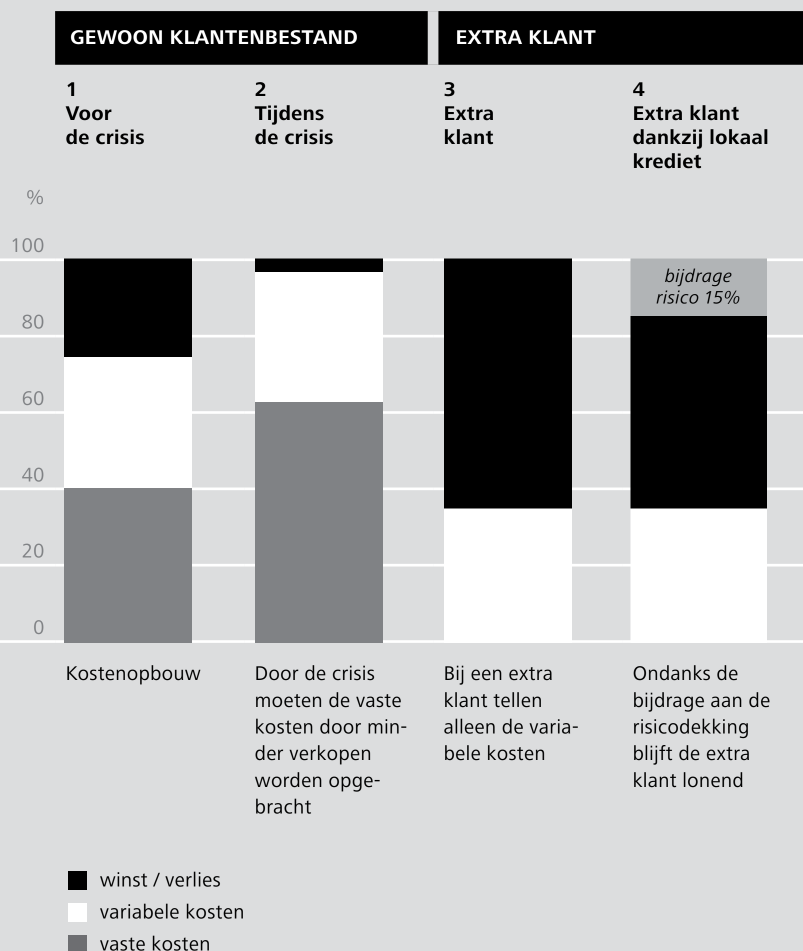
Mocht het risico dat uw potentiële klant failliet gaat groter zijn dan de 7,5% die vanuit de provisie bekostigd kan worden, dan gaat het u meer kosten om die klant binnen te halen. Bij een risico op wanbetaling van 10% zult u bereid moeten zijn het krediet aan de klant mogelijk te maken met een financiële bijdrage van 2,5%. U moet dus berekenen tot welke bijdrage het voor u nog voordelig is om die klant te helpen. Wanneer levert zo'n krediet nog een win-winsituatie op?

Stel, u maakt een product dat een verkoopprijs heeft van € 100 per stuk. De opbouw van die prijs zag er voor de crisis bijvoorbeeld als volgt uit: € 35 was nodig voor de variabele kosten (materiaal of halffabricaat dat per producteenheid wordt ingekocht, lonen van tijdelijke arbeidskrachten, enzovoort), € 40 was voor de vaste kosten (machines, gebouwen, administratie en vaste loonkosten) en u maakte zo dus € 25 winst. Dat 'plaatje' is weergegeven in kolom 1 van de figuur (zie volgende pagina).

Als gevolg van de recessie verkoopt u minder en minder. De variabele kosten per product blijven weliswaar gelijk, maar de vaste kosten moeten over veel minder verkopen verdeeld worden. Die vaste kosten kunnen nog net worden opgebracht, maar de winst zakt en bedraagt uiteindelijk slechts € 5,- (kolom 2).

Dan komt een nieuwe klant die € 85,- biedt voor uw product. Moet u op dat aanbod ingaan? Het extra product maken kost u slechts € 35,- (de variabele kosten). U zou dus € 85 - € 35 = € 50,- winst overhouden. Toch gaat u, eventueel 'na ampele overweging', deze klant die korting niet geven. Dat is omdat u zich realiseert dat als bestaande klanten horen dat u nog slechts € 85,- vraagt, zij ook niet meer de volle € 100 zullen willen betalen. Dat zou u snel in de rode cijfers brengen.

HOE LOKAAL KREDIET TIJDENS OF NA EEN CRISIS VOOR WINSTGEVENDE EXTRA KLANT ZORGT



Maar... stel nu eens dat een nieuwe klant u vertelt dat hij graag bij u afneemt en bereid is € 100 te betalen, maar dat er wel een probleem is. Hij heeft die € 100 niet en moet dit geld lenen. Omdat het slecht gaat in de economie willen banken hem geen lening geven. U bespreekt in dat geval met die klant wat Social-Trade-Krediet te bieden heeft. Dat hij wel in het netwerk kan lenen, maar alleen op voorwaarde dat hij bij u besteedt en dat u dan € 15 bijdraagt aan de risicodekking van die lening. U gaat dus rekenen: als u € 15 minder overhoudt, is die extra klant nog steeds winstgevend, u voegt dan maar liefst € 50 aan uw winst toe. Doordat de klant wel gewoon € 100 betaalt, vragen uw bestaande klanten niet ook om een korting. Voor u is het dus prima om € 15 bij te dragen aan de risicodekking, want u heeft dan nog steeds een winstgevende verkoop! (kolom 4). Bovendien is die klant waarschijnlijk een goede relatie geworden: hij is immers door u geholpen.

De ontdekking van contra-cyclisch krediet

Het was eigenlijk de kredietcrisis die mij de ogen opende dat *krediet niet alleen in het belang is van het bedrijf dat het krediet ontvangt, maar net zo goed in het belang van het bedrijf waarbij het gevraagde krediet wordt besteed.*

We leven in een tijd dat veel geld verdwijnt naar de speculatieve hoek van de financiële sector. Het is alsof het wegstroomt in een putje. Om genoeg geld in omloop te houden om de gewone economie te laten draaien, moet er daarom sowieso het nodige krediet worden verleend. Dat extra geld moet voorkomen dat er een tekort ontstaat aan geld als middel om de productie te organiseren. Voldoende geld is nodig om als ruilmiddel te dienen, maar geld als koopkrachtige vraag is ook nodig om producenten en handel te prikkelen en zo te voorkomen dat de economie onder-presteert door een tekort aan bestedingen.

Ik stelde me na deze eyeopener dus de vraag: waarom werken kredietnemers (die dat krediet gaan besteden aan aankopen) en belanghebbende leveranciers niet samen? Want als de extra koopkracht, die ontstaat als een krediet wel doorgaat, een voordeel heeft voor de leverancier, dan ligt samenwerking toch voor de hand? Met zo'n samenwerking komen mkb'ers en zzp'ers ook nog eens veel makkelijker aan een lening in periodes dat de economie in een recessie zit en de banken onwillig zijn.

Economie gaat over vergroting van de efficiëntie dankzij specialisatie, samenwerking en uitwisseling, zodat alle specialisten elkaars producten en diensten kunnen gebruiken. Samenwerking en uitwisseling staan dus centraal in de economie. Maar de economie heeft daarbij wel geld nodig dat als smeermiddel de economische activiteiten met elkaar verbindt.

Het is dan een logische stap om bedrijven die krediet nodig hebben te laten samenwerken met bedrijven die klandizie nodig hebben om hun productiecapaciteit optimaal te benutten. Juist daar haakt *Social-Trade-Krediet* op in. Doordat leveranciers wel willen bijdragen in tijden waarin ze een tekort aan klanten hebben en niet in tijden van een overspannen markt, is dit krediet juist beschikbaar als de economie niet soepel loopt. Daardoor bevordert het economisch herstel en is het krediet contra-cyclisch.

Kredietunies werken nu (nog?) anders

Men dient Social-Trade-Krediet niet te verwarren met het coöperatief krediet waarmee bestaande kredietunies werken. Deze kredietunies brengen leden die geld over hebben in contact met leden die geld nodig hebben. Daarbij betaalt het lid dat geld nodig heeft een vergoeding aan het lid dat geld over heeft. Gewoon rente dus, waarbij in de vorm van die rente feitelijk per saldo een geldstroom ontstaat van 'wie geld tekortkomt' naar 'wie geld te veel heeft'. Bedrijven die geld over hebben zijn in het algemeen bedrijven met een goed gevulde orderportefeuille, dus juist niet bedrijven met overcapaciteit.

Hoewel kredietcoöperaties op dit moment nog geen samenwerking tussen het lenende bedrijf en de leveranciers van dat bedrijf organiseren om zo Social-Trade-Kredieten mogelijk te maken, kan ik me heel goed voorstellen dat zij dat ooit wel gaan doen.

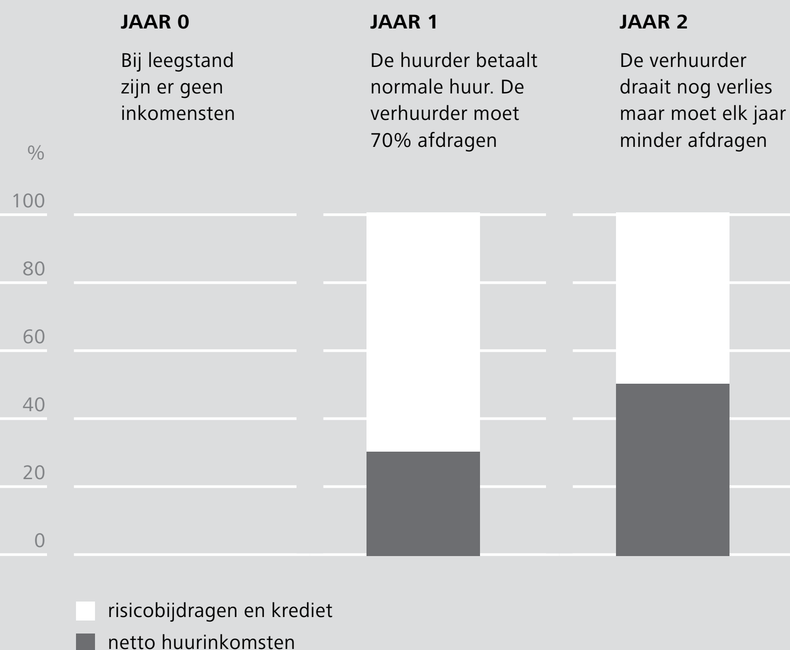
Hoe werkt dit krediet bij extreem hoog risico?

Stel u zich nu voor dat u eigenaar bent van een winkelpand. Mensen kopen steeds meer via internet en u krijgt uw winkelpand al enige tijd niet verhuurd. U verliest erop, want u heeft wel wat kosten (zie het schema op de volgende pagina, kolom 1).

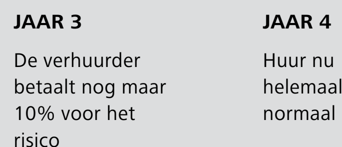
Dan komt er een nieuw bedrijf langs: het wil de winkel huren, maar moet een lening krijgen om u te betalen. Maar ja, het is een innovatief bedrijf met een nieuwe winkelformule, dus het risico dat dit bedrijf failliet gaat, is nog onbekend maar vermoedelijk wel groot. Zonder twijfel kan het bedrijf geen traditionele lening krijgen. Geen bank kan zo'n krediet verlenen.

Gelukkig bent u lid van een lokaal netwerk van de Koop-Lokaal-Booster dat *Social-Trade-Kredieten* faciliteert. Daarom kunt u aanbieden dit bedrijf te helpen om het krediet te krijgen door bij te dragen aan de kosten van het risico. Het kan dan maar zo zijn dat het netwerk de risico's zo hoog inschat dat u in het eerste jaar maar liefst 70% van de huurinkomsten moet bijdragen aan de risicodekking en dus maar 30% verdient in de lokale munt! (kolom 2). Dat is veel geld, maar eigenlijk is, als u eerlijk bent, elke cent huur die u ontvangt meegenomen, want de kans is nog steeds minimaal dat u snel een gewone huurder vindt.

DE WINKELVERHUUR MET LOKAAL GELD DOOR DE TIJD



Het goede nieuws is dat, als een nieuw winkelconcept het eerste jaar overleeft, het risico het volgende jaar veel kleiner is. Dan hoeft u ook veel minder bij te dragen (kolom 3). Het derde jaar is het risico en dus uw bijdrage misschien wel binnen de 7,5% marge gekomen en hoeft u niet meer op te brengen dan de kosten van de paar dagen provisie voordat u het geld van de huur besteed heeft. Uiteindelijk komt zo voor u de volle huuropbrengst alsnog in zicht (kolom 4) terwijl er in de tussenliggende jaren toch nog het nodige verdiend is (kolom 5).



"Jong MKB Rotterdam Rijnmond is er voor de jonge ondernemer met een "niet lullen maar poetsen" mentaliteit. Ons motto; "Samen sterker voor jonge ondernemers". Wij zetten ons in om onze stad nog een stukje mooier te maken. Het boek *De Koop-Lokaal-Booster* geeft een interessante kijk op, onder andere, ook onze benadering. Samen de stad mooier maken voor en door Rotterdammers."

Niam Wetsteijn
Voorzitter Jong MKB Rotterdam Rijnmond

Nawoord

Meningen zijn gratis, daden zijn duur:
Wat kunt u doen na het lezen van dit boek?

We zijn aan het slot van het boek gekomen. Er is veel te doen. Elke gemeente zou eigenlijk standaard een lokale betaalfaciliteit moeten hebben klaar staan. Een betaalnetwerk van lokale rekeningen die alleen maar geactiveerd hoeft te worden op momenten dat het mkb extra klandizie en kredieten nodig heeft. Voor getroffen bedrijven in de na-lockdown-economie en later als de wereldeconomie weer een recessie inschiet. Door zich daarop voor te bereiden kan er snel ingegrepen worden. Zo'n voorziening voor de lokale economie is net zo hard nodig als een noodaggregaat in een ziekenhuis.

En wat gaat ú nu doen?
Ik hoop dat ook u enthousiast bent geworden en wilt helpen om de Koop-Lokaal-Booster in uw omgeving een stap verder te brengen. Misschien bent u zelf actief in een ondernemersorganisatie of een gemeenteraad, in de commissie die het nieuwe verkiezingsprogramma voor de komende raadsperiode schrijft of werkt u bij de overheid, of ziet u nog een andere mogelijkheid te helpen. Er zijn kansen genoeg, zoals:

Verspreid de kennis over de mogelijkheden van de Koop-Lokaal-Booster

- Informeer uw (mede-)gemeenteraadsleden, wethouders, lokale ambtenaren, bestuursleden van de ondernemersvereniging, verzekeraars en opiniemakers. Liefst in een direct contact van

mens tot mens. Het is niet zo makkelijk om zelf alles goed uit te leggen, maar u kunt hen altijd dit boek geven, zodat ze contact met ons kunnen opnemen als zij het ook belangrijk vinden om de lokale economie duurzaam te versterken.

- Geef uw exemplaar van het boek door.
- Een extra exemplaar kost € 19,50. Mocht u meerdere boeken in uw omgeving willen verspreiden, kijk dan op de website voor de mogelijkheden: www.socialtrade.nl/webshop. Uiteraard kunt u ook e-boeken verspreiden. Graag alleen naar mensen die het echt gaan lezen, want veel e-boeken worden uiteindelijk nooit gelezen.
- Lees het boek samen met anderen en organiseer avonden om de *Booster* samen te bespreken. Bij eerdere STRO-boeken was dat meestal een succes. U zou dan op de laatste avond iemand van STRO kunnen uitnodigen om openstaande vragen te beantwoorden. We kunnen niet garanderen dat het altijd lukt, maar 'niet geschoten is altijd mis'.
- STRO zal zelf een aantal online lezingen organiseren rond het boek. U leest hierover in de agenda op de STRO-website.

Doe mee met Circulair Geld

- Door lid te worden van Circulair Geld Nederland bouwt u mee om de kritische massa op te bouwen. Haal anderen en vooral bedrijven die u kent over dat ook te doen:
  • Woont u of bent u betrokken bij een bedrijf in Utrecht, Alkmaar, Arnhem of Zeist: sluit u dan aan bij het al bestaande plaatselijk initiatief daar. Via Circuitnederland.nl vindt u de contactgegevens.
- Landelijk werkende duurzame bedrijven kunnen zich aansluiten bij *United Economy*.

Doneer om in Nederland een showcase van de Koop-Lokaal-Booster te realiseren

- Tot slot wil ik u heel dringend vragen om financieel bij te dragen zodat we ook in Nederland een voorbeeld van de Koop-Lokaal-Booster kunnen realiseren. *Maak een donatie over naar stichting STRO*, rekeningnummer NL97 TRIO 0784 9116 22.

Online doneren kan ook, via www.socialtrade.nl/steun-stro

We zijn een ANBI-stichting. Daardoor is uw gift aftrekbaar van de belasting.